نسخة منقحة بمقدمة جديدة، وتحتوي على بعض الأسئلة الموجهة للكاتب وإجاباتها، بالإضافة إلى تمهيد للكتاب بقلم أريانا هافينجتون

"إن هذا الكتاب هو أهم قصة رمزية تعكس عالم الأعمال اليوم، وتعكس حياتنا المعاصرة كذلك".
-آدم جرانت مؤلف كتاب *الأخذ والعطاء* الأفضل مبيعًا وفقًا لصحيفة نيويورك تايمز

من أكثر
الكتب مبيعًا

مكتبة

المعطاء



قصة قصيرة عن فكرة قوية في عالم الأعمال

بوب بورج وجون ديفيد مان

مكتبة جرير
JARIR BOOKSTORE

المعطاء

قصة قصيرة عن فكرة
مؤثرة في عالم الأعمال

بوب بورج وجون ديفيد مان



"يضحك معظم الناس عندما يسمعون أن سر النجاح هو العطاء ... ولكن إذا فكرت في الأمر، فستجد أن معظم الناس لم يحققوا درجة النجاح التي كانوا يأملون تحقيقها".

يحكي هذا *الكتاب* قصة شاب طموح يدعى جو يسعى إلى تحقيق النجاح. ويتصف جو بأنه شخص متحمس للغاية ومبادر، على الرغم من أنه يشعر بأنه كلما عمل بجد أكثر وبسرعة أكبر، ابتعد عن تحقيق هدفه. ونظرًا إلى رغبته الشديدة في إتمام صفقة كبيرة في نهاية ربع سنة سيئ، سعى إلى طلب النصيحة من بندار، ذلك الشخص الغامض والمستشار الأسطوري الذي يناديه محبوه بالرئيس.

وعلى مدار الأسبوع التالي، يقوم بندار بتقديم جو إلى أكثر من شخص "معطاء": صاحب مطعم، ورئيسة تنفيذية لإحدى الشركات، ومستشار مالي، ووسيطة عقارية، بالإضافة إلى "حلقة الوصل" الذي جمعهم جميعًا معًا. ويعلِّم أصدقاء بندار جو القوانين الخمسة للنجاح الباهر، ويساعدونه على الانفتاح على قوة العطاء.

ويتعلم جو أن تحويل تركيزه من الأخذ إلى العطاء-وضع مصالح الآخرين في المقدمة وإضافة قيمة إلى حياتهم باستمرار-يؤدي في النهاية إلى تحقيق مكاسب غير متوقعة.
وبأسلوب تمتزج فيه خفة الظل بالبلاغة، نجد أن هذا الكتاب من الكتب الممتازة التي تستحق مكانتها كأحد الكتب الأكثر مبيعًا، التي تذكرنا بالمقولة المأثورة التي تقول: "إذا ما زرعت، فمن المؤكد أنك ستحصد".

وعلى مدار عشر سنوات تقريبًا منذ أن صدرت الطبعة الأصلية من *هذا الكتاب*، أصبح مصطلح "المعطاء" هو اختزال لمجموعة محددة من القيم التي يتبناها مئات الآلاف من الأشخاص في جميع أنحاء العالم.

(يتبع في الجاكت الخلفي)

(تابع الجاكت الأمامي)

وتستمر هذه القصة الخالدة إلى اليوم في مساعدة قرائها على تحقيق الإنجاز والنجاح الباهر في عالم الأعمال، وفي حياتهم الخاصة، وفي مجتمعاتهم كذلك.

وتحتوي هذه الطبعة المنقحة على نص القصة الأصلي الذي يتناول عالم الأعمال، كما تحتوي على تمهيد للقصة بقلم أريانا هافينجتون، بالإضافة إلى مقدمة جديدة، ودليل مناقشة، وأسئلة موجهة للكاتبين وإجاباتها.





بوب بورج: متحدث رئيسي في المؤتمرات، ذو شعبية كبيرة, وهو يعلِّم الجماهير في جميع أنحاء العالم المبادئ الأساسية لهذا الكتاب. وهو أيضًا خبير سابق في مجال المبيعات، ومؤلف كتابي "*Endless Referrals*" و"حول الخصوم إلى حلفاء". وتم اختياره من قبل جمعية الإدارة الأمريكية كواحد من أفضل ثلاثين قائدًا ذا فكر مؤثر في عالم الأعمال لعام 2014.

جون ديفيد مان: رائد أعمال وحاصل على جوائز عن مجموعة من الكتب التي حققت أفضل مبيعات، وفقًا لجريدة نيويورك تايمز، واشترك في تأليفها مع آخرين، ومنها "*Flash Foresight*"و"*Red Circle*"، وكتب أخرى حققت أفضل المبيعات على المستوى الوطني منها "*Among Heroes*"و"*Slight Edge*". وقد أطلق كل من توم بيترز وصحيفة *واشنطن* بوست على كتابه "*Take the Lead*"، الذي اشترك في تأليفه مع الكاتبة (بيتسي مايرز)، لقب أفضل كتاب في مجال القيادة لعام 2011.

كما تعاون كلا المؤلفين على كتابة كل من"*Go-Givers Sell More*" و"*The Go-Giver Leader*".



للتعرف على فروعنا

نرجو زيارة موقعنا على الإنترنت www.jarir.com

للمزيد من المعلومات الرجاء مراسلتنا على: jbpublications@jarirbookstore.com

الطبعة الأولى ٢٠١٨

The Go-Giver

A Little Story About a Powerful Business Idea

Bob Burg and John David Mann



"إن هذا الكتاب يمس شغاف القلب، ويدعو إلى التأمل، ويمتلئ بالرؤى، والأهم من ذلك أنه يفعل ما استطاعت فقط قلة من الكتب التي تتناول عالم الأعمال فعله؛ وهو تذكيرنا بجوهر طبيعتنا البشرية".

ـــ أوري برافمان، مؤلف الكتب الأكثر مبيعًا *The Starfish and the Spider*،

و *Sway*، و *Click* *وفقًا لصحيفة نيويورك تايمز*

"هناك فلسفة تكمن في طيات هذا الكتاب - أو بالأحرى طريقة حياة - من شأنها أن تزيد من حجم أعمالك التجارية بشكل كبير، وتثري حياتك، وتترك بصمة استثنائية في العالم من حولك".

ـــ جاري كيلر، مؤسس شركة كيلر ويليامز رياليتي إنترناشيونال ورئيس مجلس

إدارتها، ومؤلف الكتاب الأكثر مبيعًا *The ONE Thing*

وفقًا لصحيفة نيويورك تايمز

"لقد تناول بورج ومان مجال الأعمال في كتابهما في إطار قصصي يضاهي الكتاب الشهير للدكتور سبنسر جونسون الذي أصدره عام ١٩٩٨ *من الذي حرك قطعة الجبن الخاصة بي؟** ... إن العالم يحتاج دائمًا إلى منهج جديد لتوصيل أكثر رسائله أهمية؛ ويعد هذا الكتاب وسيلة رائعة لنشر رسالة ثرية وإيجابية".

- النشرة الشهرية *Soundview Executive Book Alert*

"لا يمتلك معظم الأشخاص الشجاعة لشراء هذا الكتاب، ناهيك عن الاستفادة منه واتباع تعليماته؛ لكنك تملك الشجاعة لفعل ذلك، وأنا متأكد من أنك ستكون سعيدًا بما فعلت".

ـــ سيث جودين، مؤلف كتابي *Tribes* و *Linchpin*

"لقد أحدث *هذا الكتاب* ضجة كبيرة، حتى أن المديرين التنفيذيين اشتروه بأعداد كبيرة لتوزيعه على موظفيهم في جميع أنحاء المؤسسات، وقد تطرق [هذا الكتاب] إلى حقيقة عالمية: إن مفهومي الأخذ والعطاء لا يلغي أحدهما الآخر".

ـــ جريدة *هافينجتون بوست*

---

* متوافر لدى مكتبة جرير.

"إن *هـذا الكتاب* هـو أفضل حكاية رمزية فـي مجال الأعمال يتم إصـداره بعد إصدار كتابـي *The Greatest Salesman in the world* و*مديـر الدقيقـة الواحدة***". ويوضح هـذا الكتـاب أن وضع الآخرين في المقـام الأول هو مفتاح النجاح فـي مجال الأعمال، وتحقيق الذات، كما أن هذا المبدأ هو ما يمكن أن تحقق أعظم المكاسب من خلاله".

ـــ بات ويليامز، مؤلف كتاب *Leadership Excellence*، وهو النائب الأول لرئيس نادي أورلاندو ماجيك لكرة السلة

"إن *هـذا الكتـاب* يمتلئ بالحقائق الخالـدة التي تم تقديمها بشـكل عملي، ومن شأنها أن تغيـر مـن كل قارئ بشكل إيجابي؛ ويعد هذا الكتـاب الرائع دليلًا سهل القراءة حول الأداء الجيد والمتميز".

ـــ دانيال لابين مؤلف كتابي *Business Secrets From the Bible* و *Thou Shall Prosper*

"تُبنـى الثقـة عندما يكون الهدف من تصرفاتك هـو تحقيق أفضل مصلحة للآخرين، ويلقـي هـذا الكتاب الرائع الضوء علـى هذا المبدأ، وعلى العديد مـن المبادئ الأخرى كالتعاون، والكرم، وخدمة الآخرين، وتحقيق النجاح؛ وينقل *هذا الكتاب* إلى القارئ في أسلوب جذاب وبسيط رسالة ذات مغزى".

- ستيفن إم. آر. كوفي، مؤلف كتاب *سرعة الثقة**** الكتاب الأكثر مبيعًا وفقًا لصحيفة *نيويورك تايمز*

"يعد تعلم الحكمة في أبسط صورها من أعمق رغباتنا، بالإضافة إلى الرغبة في أن تؤثر فينا تلك الحكمة وتغير منا. لقد أتقن كل من بورج ومان فن رواية القصة، بتذكيرنا بكل المبادئ العظيمة لـدى أجدادنا؛ مثل العطاء، والاستمتاع بالحياة، والازدهار والنمو مع إضفاء قيمة كبيرة على الاعتدال والحس السليم".

ـــ تيمبل هايز، مؤلف كتاب *When Did You Die?* وزعيم روحي، وأحد الأشخاص المؤثرين

** متوافر لدى مكتبة جرير.

*** متوافر لدى مكتبة جرير.

"إن القائـد العظيـم هـو القائد الخـادم، ويقدم هـذا *الكتاب* قصة عظيمـة عن كيفية تحقيق النجاح عن طريق خدمة الآخرين".

ـــ جون أديسون، الرئيس التنفيذي المشارك السابق لشركة بريمريكا

"*هذا الكتاب* يذكرنا جميعًا بشكل ودي أن هذا العالم وافر العطاء، ويكافئ هؤلاء الذين يتعاملون بروح كريمة".

ـــ الدكتور لويس بي. فرانكل، ومؤلف كلٍّ من *See Jane Lead*, *Nice Girls Don"t Get the Corner Office*

"علـى غرار كتاب *Tuesdays With Morrie* للمؤلف ميتش ألبوم، يزودنا هذا الكتاب بالبصيرة والحكمة لتحقيق مزيد من النجاح".

ـــ موقع *Thestreet.com*

"يقـدم هـذا *الكتاب* كل شيء أتمنى أن يقدمه أي كتاب جيد، ولقد أسرتني تلك القصة منـذ بدايتهـا حتى نهايتهـا، وشعرت مـرارًا وتكرارًا في أثنـاء قراءة الكتـاب بأن تلك الدروس الموجودة فيه تمس أمورًا خاصة بي؛ وهـذا ما تقدمه الكتب الجيدة؛ وهذا ما يقدمه هذا الكتاب كذلك؛ لذا نصيحتي هي: اقرأه حتى النهاية".

ـــ مايكل إي. جربر، مؤلف كتاب *The E-Myth* الكتاب الأكثر مبيعًا وفقًا لصحيفة *نيويورك تايمز*

"لا بد من إعطاء *هذا الكتاب* إلى طلاب العام الأول بالكليات لقراءته".

- أنجيلا لوير كريسلر، الرئيسة التنفيذية لشركة تيم ناشونال، ومديرة شركة ناشونال كامبانيز

"يعد هذا الكتاب كتابًا راقيًا ويصلح لكل العصور".

ـــ جونز لوفين، المؤلف المشارك لكتاب *Juggling Elephants*

"علـى غرار كتابي *The Greatest Salesman in the World* و*مدير الدقيقة الواحدة*، لـن يستهلـك هذا الكتاب الكثيـر من وقتك؛ حيث يتسـم أسلوب بورج ومـان بالبساطة

والسهولـة، ويقدمان في الكتاب قراءة جديدة للقول المأثور من "زرع حصد" من وجهة نظر شخص في مجال الأعمال".

ـــــ مجلة *بابلشرز ويكلي*

"إن هـذا *الكتاب* جوهرة تمتلئ بالحكمة والـرؤى العميقة، ويجب على كل شخص يريد أن يحقق النجاح في هذه الحياة أن يقرأه".

ـــــ جيرهارد جيشواندينتير، مؤسس وناشر

مجلة *سيلينج باور*

"لقـد كان *لهـذا الكتاب* بالغ الأثر فـي كيفية إدارتي لأعمالي وعيشـي حياتي، وقد كان لـي الشـرف بأن أتشـارك القوانين الخمسة مـع الآخرين، ولكم أسعدنـي ذلك. وأقول للمؤلفين: شكرًا لكما على جهودكما لجعل هذا العالم أفضل، ولجعلي شخصًا أفضل!".

ـــــ هارييت إي. دومينيك، نائبة الرئيس الأولى لشئون المسئولية الاجتماعية

للشركات في مجموعة شركات يو إس إيه إيه

"لقـد أوضـح كل من بورج ومـان أن إضافة قيمة إلى حياة الآخرين هي الطريق لتسلق سلم النجاح على الصعيد المالي؛ لذا ركز على إضافة قيمة إلى الآخرين، وسوف تحقق نجاحًا باهرًا".

ـ فران تاركينتون، ظهير رباعي أدرج اسمه في قاعة مشاهير كرة القدم

الأمريكية، ومؤسس موقع GoSmallBiz.com والرئيس التنفيذي له

"لا أتذكـر أننـي قـرأت كتابًا عن تحقيق النجاح على صعيد العمـل التجاري والحياة في مثل قوة هذا الكتاب".

ـــــ جلوريا لورنج، مغنية وممثلة، ومؤلفة كتاب *Coincidence Is God''s Way of*

Remaining Anonymous

"يبـرز *هذا الكتاب* جوهر ما يعنيه تحقيق النجاح في عالم الأعمال وفي الحياة كذلك، ومـن الواضـح أن كلًا من بـورج ومان يفهمان كيـف أن مساعدة الآخريـن على تحقيق النجاح تساعدك أنت على نجاحك. إنني أرشح لك هذا الكتاب بشدة لتقرأه".

ـــــ دكتور إيفان ميزنر مؤلف الكتاب الأكثر مبيعًا *Masters of Success*

ومؤسس مؤسسة بيَ إن آي

"أقـول لهـؤلاء الذين يستمتعون بقراءة القصص التي تتنـاول عالم الأعمال: إن هذا الكتاب واحد من أكثر الكتب التي لا تنسى في هذا المجال".

ـــ مدونة المحرر، موقع *Soundview Executive Book summaries*

"ستساعدك هذه القوانين الخمسة على إنجاز أهدافك وتحقيق أحلامك!".

ـــ بريان تريسي، مؤلف كتاب *The Psychology of Achievement*

"لقد ظهرت الرسالة المؤثرة التي تحض على الكرم، والخاصة بهذه القصة القصيرة والجميلة في الوقت المناسب؛ ففي عالمنا متسارع الوتيرة، نحتاج جميعًا إلى ما يذكرنا بالروح الإنسانية الحقيقية التي تشكل الأساس لأي نجاح؛ لذا ستحب *هذا الكتاب*!".

ـــ نيدو كيوبن، رئيس جامعة هاي بوينت

"إن *هـذا الكتـاب* هو تجسيد لمقولة: "إن الأشياء العظيمة تكون صغيرة الحجم"؛ حيث إن الرسائـل الموجودة داخـل هذه الصفحات هي كنوز ستحـب قراءتها مرارًا وتكرارًا ومشاركتها مع من تهتم بأمرهم، إنها المفاتيح الحقيقية لتحقيق النجاح في كل جوانب الحياة".

ـــ *توم هوبكنز، مؤلف كتاب كيف تتقن فن البيع*****

" إن *هـذا الكتاب* هـو مزيـج بيـن أقصوصـة *Jonathan Livingston Seagull* وكتاب الأعمـال المسمـى العادات السبع للناس الأكثر فعالية"***** ... فهـو كتاب يرفع الروح المعنويـة، وسيـروق إلى القـراء الذين يريـدون إدخـال العاطفة إلى مجـال الأعمال، وإضفاء حس أكثر شمولية بالمهمة إلى تلك الأعمال".

ـــ *مجلة ريتالينج إنسايت*

" يوضـح *هذا الكتـاب* السر الـذي يعرفه الشخص النـاجـح: إن الثـروة الشخصية هي النتيجة الثانوية لجعل العالم مكانًا أفضل".

ـــ بول زين بيلزر مؤلف كتاب *The Wellness Revolution* الأكثر مبيعًا
والمستشار الاقتصادي للرئاسة الأمريكية مرتين

**** متوافر لدى مكتبة جرير.

***** متوافر لدى مكتبة جرير.

"يترك *هذا الكتــاب* انطباعًا جيدًا في المرة الأولى، وانطباعًا أفضل في المرة الثانية، عندما تدرك أن تلك القصة أعمق مما كنت تظنه في البداية".

ـــــ مجلة لايف *إنشورانس سيلينج*

"لقد أخذ بورج ومان لعبة الأعمال المعقدة وقدماها بشكل واضح وهادف".

ـــــ فيليب إي. هاريمان، موظف تأمينات معتمد، ومستشار مالي معتمد، ورئيس جمعية مليون دولار روند تابل لعام ٢٠٠٧

"لقــد كُتب *هــذا الكتاب* بمهارة وتــم تيسيره للقــارئ ليفهمه بكل سهولــة ... إنه كتاب تثقيفي، وغني بالمعلومات، كما أنه ملهم ومدهش".

ـــــ موقع *www.Midwest Book Review.com*

"إن القوانيــن الخمســة جميلة فــي بساطتها، ولكن طريقة مان وبــورج الفعالة في سرد القصة هي التي ارتقت بها من التحفيز البسيط إلى الإلهام الحقيقي".

ـــــ سكوت ألين، كاتب عمود بموقع *Fastcompany.com*، والمؤلف المشارك لكتاب *The Virtual Handshake*

كتب أخرى بقلم بوب بورج وجون ديفيد مان

The Go-Giver Leader

إلى مايك وميرنا بورج،

إلى ألفريد وكارولين مان،

إلى من وهبونا كل شيء.

المحتويات

تمهيد

تتنـاول هذه القصـة العطـاء، والتأثير في حيـاة الآخريـن، وتوسيع دائرة اهتماماتنـا لتشمل الآخرين، وأن نكون موضع ثقة، ومستعدين دائمًا للأخذ بقـدر استعدادنـا للعطاء؛ ولا تقتصـر تلك الصفات علـى أبطال القصص الخياليـة الموجهـة للأطفـال، بـل إنها وصف جيـد للكثير مـن الأشخاص الرائعين الذين قابلتهم.

وفي حين أنهم قد يكونون يعيشون ويعملون في دول مختلفة وفي مجالات مختلفـة، فإنهـم يتشاركون فلسفة عطاء واحدة. ويلقـي هذا الكتاب الضوء علـى تلـك الفلسفة، كمـا يوضح أنهـا أكثر من مجـرد أسطـورة، أو حكاية رمزيـة، أو أضغاث أحلام، فهي في الحقيقة المسار الذي يمكن للأشخاص أن يتبعوه في حياتهم اليومية.

إن النـاس يحتاجـون إلى تصديـق أن هذه الطريقة هـي الطريقة التي يمكـن أن يسير بها العالم بأسره: إن العيش في تلك الحياة مع التركيز على الآخريـن واحتياجاتهم ليس مجرد هدف جميل فحسب، بل قد يكون أسلوبًا للحيـاة، وقد يؤدي إلى حياة حافلة غنيـة ومرضية، لكننا قد نشعر في كثير من الأحيان بالضغط جراء تلك الأصوات (الخارجية منها والداخلية) التي تسخـر منا، وتحاول دفعنا إلـى الاستسلام، وتقول لنا: "هذا عالم يأكل فيه القـوي الضعيف؛ لذا فإن عليك التركيز على احتياجاتك أنت فقط ووضعها في المقام الأول".

وفـي حيـن أن الكثيرين يفكرون في أنفسهم قائليـن: "يمكنني بالتأكيد أن أكـون شخصًـا معطـاءً بمجرد أن أحقـق النجاح والاستقـرار المالي!"، فـإن "بوب بـورج" و"جون ديفيد مان" يوضحان لنـا في هذا الكتاب مفهوم الشخص المعطـاء، ويقولان إن كونك معطاء في الحقيقة، هو السبيل الذي يمكنـك من خلاله تحقيق النجاح فـي المقام الأول، أيًّـا كان تعريفك لهذا النجـاح، هـذا بالإضافة إلـى الكثير من المفاهيـم والأفـكار الأخرى التي يلقيان عليها الضوء في هذا الكتاب.

وعادة ما يفكر الكثيرون عندما يسمعون كلمة "كن معطاءً" في الجمعيات الخيريـة ومنح التبرعات، ويفكرون في "رد الجميل" بمجرد تحقيق النجاح المالـي على الصعيد الشخصي، ولكن هذا جانب واحد من جوانب العطاء، ويقصـد "بوب" و"جون" بعبارة "كن معطـاءً" أن تكون شخصًا معطاءً بكل مـا تحمله الكلمة مـن معان، وما تغطيه من جوانـب: أن تكون شخصًا يمنح الأفكار، والانتباه، والرعايـة، والتركيز، والوقت، والطاقة؛ أن تكون شخصًا يمنح الآخرين *القيمة*.

لابـد أن تفهـم العطـاء ليس كأسلـوب مـن أساليـب المقايضـة، ولا كإستراتيجيـة لتحقيـق التقـدم، ولكن العطـاء كوسيلة مرضيـة للحياة في حد ذاته.

أريانا هافينجتون

مقدمة الطبعة المنقحة

بعد فترة قصيرة من طرح *هذا الكتاب*، تلقينا خطابًا من رجل يدعى أرلين سورنسن، وهو المدير التنفيذي لإحدى شركات تكنولوجيا المعلومات العاملة في ولاية أيوا، وكان قد نظم مؤتمرًا تحت عنوان "المعطاء"، ضم موظفين من أكثر من مائتي شركة تعمل في النشاط نفسه. وانطلاقًا من تلك الأفكار التي استلهموها من هذا الكتاب، توجه اثنان من المشاركين في المؤتمر إلى ولاية أخرى - على نفقتهما الخاصة - للمساعدة على إيجاد حلول إبداعية لزميل لهما كانت شركته على حافة الإغلاق. ونجت الشركة من الوقوع في الهاوية، وتمكنت من تحقيق أرباح هائلة في الربع التالي، ولقد فوجئ الرجلان اللذان قدما الاستشارات لإنقاذ تلك الشركة حين اكتشفا أن ما تعلماه في أثناء *هذه* العملية قد ساعدهما على تعزيز النمو في *شركتيهما* أيضًا.

لقد كان كل ذلك - كما أخبرنا أرلين - نتيجة قراءته "قصتنا الصغيرة التي تدور حول فكرة فعالة في مجال الأعمال".

ولم يكن أرلين هو الشخص الوحيد الذي أرسل إلينا تقريرًا كهذا، فقد بدأ الكثيرون في مجالات تجارية عدة إخبارنا بأن قصتنا قد غيرت من طريقتهم في إنجاز الأمور، ولقد أخبرتنا الغرف التجارية بأنها تبنت المبادئ التي وردت في هذا الكتاب، ودمجتها في الطريقة المهنية المتبعة للعمل في مجالاتها، وأنها أعطت نسخًا من هذا الكتاب لأعضائها لمساعدة شركاتهم على تحقيق مزيد من النجاح. وتحدى أحد نوادي اللياقة

البدنيــة موظفيه للإتيان باستمرار بتطويــرات فعالة في العمل اعتمادًا على المبادئ الأساسية لهذا الكتاب، وقد أبلغتنا إحدى الشركات القانونية بأنها استخدمــت هــذا الكتاب فــي تقديم مساعــدة أكثر فاعلية فــي التغلب على الخلافات الزوجية.

ولقــد كان *هــذا الكتاب* فــي البداية مجــرد كتاب عادي، ثم مــا لبث أن أصبح حركة اجتماعية، وفيه يناضل بطلنا جو للحصول على مزايا في عمله (بعض "النفوذ والتأثير" على حد تعبير*ه*) وتساعد*ه* على ذلك المبادئ التي يلقنــه إياها معلمه، وتصف الطريقة التي يسيــر بها هذا العالم *بالفعل*، في مجــالات حياتية أخــرى بالإضافة إلى العمل، وجوهر تلــك المبادئ ("كلما أعطيــت أكثر، أخذت أكثر")، ومع أن أمــرًا كهذا لم يكن أول ما يتبادر إليه ذهــن بطلنا، فقــد ساعد*ه* كثيرًا. وبعد فتــرة وجيزة من نشــر الكتاب بدأنا نسمع عن الآبــاء والمعلمين ورجال الديــن والمستشارين الذين طبقوا هذا الكتاب في مجالات العمل، وفي الحياة كذلك.

- أخبرنا معلم في مدرسة ثانوية في ولاية إنديانا بأنه كان يقرأ هذا الكتــاب للصف الأخير في مدرستــه؛ حيث اكتشف أنه "يجهزهم جيــدًا لتحسين أدائهم العلمي؛ وليكونــوا أفضل في هذا العالم"، وأنه يفعل ذلك مع كل الخريجين منذ ذلك الحين.
- بــدأ رئيس نــادٍ ريفي للصفــوة في هيوستــن فــي الاستعانة بهذا الكتاب لتدريب الفريق الإداري، للوصول إلى أعلى المستويات من التميز ورضا الأعضاء.
- عــادت إحــدى المغتربات فــي لندن إلــى وطنها ليتوانيــا، وبدأت تنشــئ شركة النشــر الخاصة بها، حتى تتمكن مــن مشاركة هذا الكتاب مع أبناء وطنها بلغتهم، وقالت لنا: "إن كتابكم سيغير من دولتنــا".

لقد كتــب لنا الكثيرون مــن الأشخاص من نوادي الكتــب إلى المجالس التنفيذيــة، ومن شركات القانون إلــى دور العبادة، ومن شركات الطاقة إلى

دور رعاية المسنين، ومن مديري محلات البيتزا إلى أساتذة الدراسات العليا، ليخبرونا بأنهم قد استخدموا هذا الكتاب. إنهم لم يقولوا إنهم أحبوه، ولكنهم قالوا ما هو أفضل من ذلك.

لقد قالوا إنه قد حقق *النتائج المرجوة منه*.

لقد أخبرنا أصحاب الشركات بأن الكتاب قد ساعدهم على إنجاح الأعمال الخاصة بهم، وفي بعض الحالات شهدت الشركات التي تعاني مشكلات تحولًا كاملًا بعد تنفيذ "القوانين الخمسة لتحقيق النجاح الباهر" التي يتعلمها "جو" في هذه الصفحات. وبدأت الشركات الكبيرة والصغيرة في استخدامه لتدريب فرق المبيعات وخدمة العملاء لتحقيق مزيد من المبيعات ولإسعاد العملاء. وقد استفاد الكثير من الأشخاص من استخدامهم القوانين الخمسة لإحداث تأثير كبير في زواجهم، وطريقة تعاملهم مع أبنائهم.

ويبدو أن كل ما سبق يشير إلى أن "الأسرار" الموجودة في هذا الكتاب لا بد أنها جديدة ومبتكرة بشكل مذهل؛ لكنها ليست كذلك على الإطلاق؛ فتلك الأفكار الموجودة في هذا الكتاب قديمة جدًا. وإحدى الرسائل التي نسمعها كثيرًا في الكتاب هي تنويع على العبارة التالية: "هذه هي الطريقة التي *اعتقدت* دائمًا (أو *تمنيت* دائمًا) أنها الطريقة التي تتم بها الأمور ... إنني فقط لم أكن أعرف جيدًا كيف أصيغها في صورة كلمات". وعندما يطلع هؤلاء القراء على مغامرة جو، فإنهم يخبروننا بأنهم اكتشفوا شيئًا ما كثيرًا ما عرفوا في داخلهم أنه صحيح: إنه على الرغم من أن هذا العالم قد يبدو في بعض الأحيان مكانًا يأكل فيه القوي الضعيف، فإن هناك مجموعة من المبادئ الفاضلة والفعالة للغاية تعمل خلف ذلك المشهد غير النظامي.

لكن لا تجعل كلامنا هو مصدرك الوحيد.

بعد أن تطلع على ما سيقوله جو ومعلمه بندار، فإننا ندعوك إلى أن تكتشف مدى صحة كلامهما بنفسك، وطبق شرط بندار: اختبر كل قانون تقرؤه وانظر إلى ما يحدث، والمقصود بالاختبار - كما يخبر بندار تلميذه

جـو في الفصل ٢ - "ليس التفكير فيه، وليس التحدث عنه، ولكن تطبيقه في حياتك".

استمتع بوقتك وتمنياتنا الطيبة لك بتحقيق النجاح الباهر.

بوب بورج وجون ديفيد مان

أكتوبر ٢٠١٥

١ : الشخص العملي

إذا كان هناك شخص عملي في شركة كلاسون - هيل تراست، فهو جو؛ إنه يعمل بجد واجتهاد وبسرعة، متطلعًا إلى القمة. وقد كانت القمة هي ما يخطط للوصول إليه؛ فقد كان شابًّا طموحًا يسعى إلى الوصول إلى أعلى المراتب.

ومع ذلك، كان يشعر في بعض الأحيان بأنه كلما عمل بجد أكثر وسرعة أكبر، ابتعد عن تحقيق أهدافه أكثر، فبالنسبة إلى هذا الشخص العملي المتفاني كان الأمر يبدو كأنه يبذل الكثير من *الجهد* دون تحقيق الكثير من *النتائج المرضية*.

وفي خضم مشاغله، لم يكن يملك الكثير من الوقت للتفكير في هذه المعضلة، خاصة في يوم كهذا، يوم الجمعة، حيث لم يتبق سوى أسبوع على انتهاء ربع السنة، وحلول موعد تسليم نهائي؛ وهو لا يستطيع *ألا* يفي بهذا الموعد النهائي.

واليوم، وفي الساعات الأخيرة من فترة ما بعد الظهيرة، قرر جو أن يطلب المساعدة؛ لذا قام بإجراء مكالمة هاتفية، لكن المحادثة لم تكن تسير على ما يرام.

قال: "فلتخبرني يا كارل بأنك لا تقصد ما تقول ... "، وأخذ جو نفسًا عميقًا حتى يخفي نبرة اليأس البادية في صوته، وتابع: "نيل هانسن؟! من نيل هانسن بحق السماء؟ ... حسنًا إنني لا أهتم بما يعرضه عليك،

فإننـا قادرون على تحقيق تلك المواصفات ... انتظرٍ يا كارل! إنك تدين لي بمعروف! وأنت تعرف ذلك! من الذي قدم إليك حلًا لمشكلتك في حساب هودجيز؟ كارل، انتظر ... كارل!".

وضغط جو على زر إنهاء المكالمة في هاتفه اللاسلكي، وحاول جاهدًا أن يضع الهاتف برفق، ثم أخذ نفسًا عميقًا.

كان جو يقوم ببعض المحاولات البائسة لتولي حساب خاص بعميل كبير، ذلك الحساب الذي كان يشعر بأنه يستحقه بشدة، إنه الحساب الذي *يحتاج إليه* إذا أراد أن يحقق للشركة حصة الأرباح التي عليه تحقيقها في الربع الثالث، وكان جو قد فشل في تحقيق حصة الأرباح الخاصة به في الربع الأول وفي الربع الثاني، وبالنسبة إلى الشركة، فإن هذين خطآن ... ولم يكن جو يريد أن يفكر في الخطأ الثالث.

سألته إحدى زميلات العمل قائلة: "جو؟ هل أنت بخير؟". طالع جو وجه زميلته في العمل ميلاني ماثيوز الذي يبدو عليه القلق، إنها إنسانة حسنة النية، ولطيفة؛ الأمر الذي جعله يشك في أنها ستستمر وقتًا طويلًا في بيئة تنافسية كتلك البيئة الموجودة في الطابق السابع حيث يعملان معًا.

قال: "نعم".

فسألته: "هل كارل كيلرمان هو من كان على الهاتف؟ هل كانت المكالمة بخصوص الحصول عن معلومات بشأن الحساب الكبير؟".

تنهد قائلًا: "نعم".

لم يكن جو يحتاج إلى أن يشرح الأمر، فالجميع يعرفون من كارل كيلرمان، إنه وسيط تجاري يبحث عن الشركة المناسبة لتتولى شئون حساب كان جو يطلق عليه اسم الحساب الكبير المهم.

ووفقًا لكارل، فإن رئيس الشركة صاحبة هذا الحساب الكبير لا يعتقد أن شركة جو تمتلك التأثير والنفوذ لإبرام هذه الصفقة، والآن يعرف جو أن هناك شخصًا لم يسمع عنه من قبل قد تقدم وعرض ثمنًا أقل من الثمن الذي عرضه جو، وبمواصفات أفضل، وادعى كارل أنه لا يستطيع أن يفعل أي شيء حيال ذلك.

واسترسل جو قائلًا: "لا أصدق ما يحدث".

قالت ميلاني: "إنني آسفة للغاية يا جو".

وتابع: "أحيانًا ما تتمكن من ركوب الأمواج، أو تغرقك ..."، وابتسم ابتسامة واثقة، في حين أن كل ما كان يشغل تفكيره هو ما قاله كارل، وحينما عادت ميلاني إلى مكتبها، جلس جو غارقًا في أفكاره... *النفوذ والتأثير* ...

وبعد مرور عدة دقائق نهض عن مقعده وتوجه إلى مكتب ميلاني، وقال: " يا ميلي؟".

فنظرت إليه.

استرسل قائلًا: "هل تتذكرين الحديث الذي دار بينك وبين جوس منذ فترة بسيطة، لقد كنتما تتحدثان عن خبير استشاري كبير سيلقي محاضرة في مكان ما الشهر المقبل؟ لقد أطلقت عليه اسم كابتن أو شيئًا من هذا القبيل؟".

ابتسمت ميلاني قائلة: "بندار، ويطلق عليه الرئيس".

فرقع جو أصابعه، وقال: "إنه هو! إنه هو ذلك الرجل. ما اسمه بالكامل؟".

قطبت ميلاني حاجبيها وقالت: "لا أعتقد أن ..."، ثم هزت كتفيها واسترسلت قائلة: "لا أعتقد أنني قد سمعت أحدًا يذكر اسمه كاملًا، فالجميع ينادونه بالرئيس أو بندار فقط، لماذا تسأل؟ أتريد أن تحضر تلك المحاضرة؟".

أجابها قائلًا: "نعم ... قد أحضرها"، لكنَّ جو لم يكن مهتمًّا بحضور محاضرة يفصله عن تاريخ إلقائها شهر كامل، فلقد كان مهتمًّا بشيء واحد فقط لا بد أن يحدث يوم الجمعة المقبل، عندما يقترب الربع الثالث من الانتهاء.

قال جو: "إنني أعتقد أن هذا الرجل مهم للغاية، أليس كذلك؟ لا بد أنه يحصل على أجر كبير مقابل تقديم استشارته، وأظن أنه لا يعمل إلا لحساب كبرى الشركات وأفضلها، أليس كذلك؟ إن له نفوذًا كبيرًا. إنني أعرف أننا يمكن أن نتولى هذا الحساب الكبير، لكنني أحتاج إلى شيء

يقنع الطـرف الآخر بأنني الأحق بالصفقة، إننــي أحتاج إلى شيء يمنحني *أفضلية*. أتعرفين كيف يمكن لي الاتصال بمكتب ذلك الرئيس؟" .

نظرت ميلاني إلى جو كأنه يقترح مصارعة دب أشهب، وقالت له: "هل ستتصل به تليفونيًّا مباشرة؟!" .

هز جو كتفيه قائلًا: "بالتأكيد. ولِمَ لا؟" .

هــزت ميلاني رأسهــا، وقالت: "ليس لديَّ أية فكــرة عن كيفية التواصل معه. لِمَ لا تسأل جوس؟" .

وفــي طريقه إلى مكتبه، كان جــو يتساءل كيف تمكن جوســ من أن يحتفظ بوظيفتــه هــ*ذه* الفترة الطويلة فــي كلاسون - هيل تراســت؛ إنه لم يره قط يقــوم بأي *عمل* حقيقي، لكن جوس له مكتب مغلق خاص به، في حين أن جو وميلاني وعشــرات الموظفين يتشاركون مساحة مكتبية مفتوحة في الطابق السابـع، ويقول بعض الأشخاصـ إن امتلاك جوس مكتبًا خاصًّا به يعود إلى أقدميته في هذا المكان، بينما يقول آخرون إنه بسبب جدارته.

ووفقًــا للشائعــات المنتشرة في المكتــب، فإن جوس لــم يتمكن من بيع حســاب واحد منذ سنوات، وأن القائمين على إدارة الشركة أبقوه في مكانه لطول خدمته في الشركــة، وكانت هنـاك شائعات أخرى على النقيض تمامًا من الشائعات السابقة، وهي تقول إنه كان ناجحًا للغاية في أيام شبابه، وهو الآن شخص غريب الأطوار يمتلك ثروة طائلة ويخبئ ملايين الدولارات في فراشه، بينما يعيش الحياة العادية التي يعيشها أي شخص ينتظر التقاعد.

ولــم يكن جو يصدق كل تلــك الشائعات، لقد كان متأكــدًا من أن جوس قــد جلب بعضــ الحسابــات، لكن من الصعــب تصوره كأنه نجــم في عالم المبيعــات. ويبــدو جوس مــن هيئته كأنه مدرســ لغة إنجليزيــة في مدرسة ثانويــة، كما أنه يذكِّر جو بطبيب قروي متقاعد أكثر منه رجل أعمال. ويبدو بأسلوبــه السهــل المتمهل ومحادثاتــه الهاتفية الطويلة غيــر المترابطة مع العمــلاء المحتملين (تلــك المحادثات التي تتنــاول كل الأمور *عدا* العمل)، وبإجازاته الممتدة الغريبة كذكرى لماض بعيد.

إنه يبدو بصعوبة كأنه شخص مثابر.

وقف جو أمام الباب المفتوح لمكتب جوس، ثم قرع الباب بلطف، فقال جوس: "ادخل يا جو".

كان رد جوس: "هل تريد أن تتصل بمكتبه في الحال، وتحاول الدخول لرؤية الرجل نفسه؟"، بينما يقلب بعناية في حاملة بطاقات العمل الكبيرة الدوارة الموجودة أمامه، حتى وجد بطاقة ذات شكل مميز، كان يبحث عنها، وكتب رقم الهاتف على قصاصة من الورق، ثم أعطاها جو. وأخذ يشاهد جو وهو يأخذ الورقة منه، ويتصل بالرقم من هاتفه اللاسلكي.

وتحدث جو في الهاتف قائلًا: "يوم الجمعة بعد الظهر؟"، وابتسم ابتسامة عريضة، واسترسل قائلًا: "نعم. هذا ما سأفعله بالضبط".

قال جوس متأملًا: "أود أن أقول شيئًا ما بخصوصك يا جو، إنك شخص طموح، وأنا معجب بذلك"، ثم نظف غليونًا في يديه وهو شارد الذهن، وتابع قائلًا: "إذا كان هناك أي شخص مثابر في هذا العالم فهو أنت".

تأثر جو بتلك الكلمات، وقال له: "شكرًا يا جوس"، وعاد إلى مكتبه.

وبينما يتجه جو إلى مكتبه، سمع جوس يقول من خلفه: "لا تشكرني الآن".

بعد رنة جرس واحدة، جاء صوت مرح لسيدة محييًا جو، وقد عرَّفت تلك المرأة نفسها بأنها بريندا، وقدم جو نفسه وأخبرها بأنه يريد مقابلة الرئيس، وهيأ نفسه لمواجهة مماطلتها.

لكنها صدمته؛ حيث قالت له: "بالطبع يمكنك أن تقابله، هل يمكنك أن تأتي صباح الغد؟".

قال متلعثمًا: "غدًا؟ في يوم السبت؟".

قالت: "نعم. إن كان يناسبك ذلك. هل الثامنة صباحًا وقت مبكر؟".

اندهش جو للغاية وقال: "ألا... آه، ألا تحتاجين إلى تنسيق الأمر معه أولًا؟".

أتاه صوتها الناعم قائلًا: "لا حاجة إلى ذلك، غدًا صباحًا ميعاد مناسب بالنسبة إليه".

ساد الصمت فترة وجيزة، فلقد كان جو يتساءل إذا ما كانت قد خلطت بينه وبين شخص آخر، شخص ما يعرفه بندار جيدًا، وتمكن في النهاية أن ينطق قائلًا: "سيدتي. أنت تعلمين أن هذه هي المرة الأولى التي سأقابله فيها، أليس كذلك؟".

أجابته بصوت مرح: "بالطبع. لا بد أنك قد سمعت عن براعته، أو ما يطلق عليه سر المهنة، وتود معرفة المزيد عن ذلك".

أجاب قائلًا: "نعم. إن الأمر كذلك"، وتساءل في نفسه: سر المهنة؟ هل هو مستعد لمشاركة سر مهنته؟ إنه لا يكاد يصدق حظه السعيد.

قالت بريندا: "سوف يقابلك في الوقت المحدد، وإذا وافقت على شروطه بعد ذلك، سيحدد لك مواعيد إضافية ليعرفك السر".

شعر جو بالحزن، وفكر في نفسه: "شروط؟". لقد كان واثقًا بأن هذه "الشروط" تتطلب رسومًا استشارية باهظة، أو عربونًا لا يقوى على تحمله، حتى إن استطاع تحملها، فإن الأمر قد يتطلب الحصول على شهادات عالية لا يملكها جو بالطبع. هل الأمر يستحق منه المثابرة والاستمرار؟ أم أن عليه أن يحد من خسائره ويجد وسيلة مناسبة للتراجع؟

لكنه أجاب قائلًا: "بالطبع، وما شروطه؟".

قالت وهي تضحك: "عليك أن تسمعها من الرجل العجوز مباشرة".

دوَّن جو العنوان الذي أعطته إياه، وغمغم بالشكر وأنهى المكالمة. هل سيقابل في أقل من أربع وعشرين ساعة ذلك الشخص الذي أطلقت عليه اسم الرجل العجوز؟

ولماذا ضحكت عندما قالت له ذلك؟

٢: السر

وصل جو في صباح اليوم التالي إلى العنوان الذي أعطته إياه بريندا، ودخل بسيارتــه إلــى منعطف دائري، ولـم يستطع أن يمنع نفسه مــن الانبهار وهو يوقـف سيارته، ورفـع عينيه إلــى ذلك القصر الــذي اسْتُخْدِمَـت الأحجار الجميلة في بنائه، والمكون من أربعة طوابق، وأطلق صفيرًا خافتًا. وفكر في نفسه كم هو قصر رائع. إن الرجل يملك نفوذًا بالفعل.

كان قد جمع معلومات عن الرجل في الليلة الماضية، فلقد عرف في تلك الساعــة التي قضاها على الإنترنــت بعض الأمور الرائعة عن ذلك الشخص الذي كان على وشك مقابلته.

وكان الرجـل المعــروف باسم الرئيس قــد حظى بحيــاة مهنية ناجحة للغايــة فــي إدارة مجموعة كبيرة من الشركات، وقــد تقاعد الآن تقريبًا من إدارة شركاته الخاصة، مكرسًا معظم وقته لتعليم الآخرين وتوجيههم. وكان الكثير مــن المديرين التنفيذيين لشركات مدرجة فــي قائمة فورتشن ٥٠٠ يستعينــون بخدماته، والكثير من الشركات كانت تستعين به متحدثًا رئيسيًا فــي الأحداث المهمة الخاصة بها، لقد أصبــح بمنزلة الأسطورة، وقد أُطلق عليه في إحدى المقالات لقب "السر الخفي في عالم الأعمال".

وحدث جو نفسه قائلًا: "يا لهذا النفوذ الذي يمتلكه هذا الشخص!".

أتى صوت يقول: "مرحبًا يا جو!".

كان هنـاك رجـل نحيل الجسم ذو شعـر أسود تتخلله بعض الشعيرات البيضـاء، وقد مشطه بعنايـة، يرتدي قميصًا أزرق باهتًـا، وسترة رمادية، وسـروالًا ضيقًـا ذا لون رمادي، يقف أمـام باب كبير مصنـوع من البلوط. وخمـن جو أنه في بداية الستينات، أو ربما فـي أواخر الخمسينات؛ حيث لم يستطع التوصل إلى عمره من خلال بحثه على الإنترنت.

وقـد كان مقدار ثروتـه بالضبط أمرًا آخر لم يستطـع التوصل إليه عبر الإنترنـت، لكن علـى أية حال كانت *هائلـة*، وكان ذلك القصـر الذي يشبه القلعة، يؤكد انطباعه، كما يؤكده ذلك المظهر الفخم الرائع الذي يظهر به هذا الرجل. ولقد كان واضحًا من تعبيراته المشرقة أن ترحيبه ينطوي على مشاعر صادقة، وليس مجرد تعبير مجازي.

قال جو: "صباح الخير يا سيدي، شكرًا على تخصيصك وقتًا لرؤيتي".

ابتسـم بندار ابتسامة عريضة وهـو يصافحه بقوة، وقال: "على الرحب والسعة، وإننـي أشكرك للسبب نفسه". أجابه جو بابتسامة مرتبكة وتساءل في نفسه: "لماذا يشكرني؟".

قـال لـه مضيفه وهو يقـوده عبر ممر صخـري صغير يصـل إلى جانب القصـر: "فلنذهب إلى الشرفة لتناول كوب من القهوة الشهيرة التي تعدها راتشيل، هل أنت مندهش من وجودك هنا؟".

اعتـرف جو قائلًا: "في الحقيقة، نعم إننـي مندهش. إنني لأتساءل كم أسطـورة من بين أساطير عالم الأعمال يفتحون منازلهم لاستقبال شخص غريب صباح يوم السبت؟".

أومـأ بنـدار برأسه بينما يسيـران في الممـر قائلًا: "فـي الحقيقة إن الأشخاص الناجحيـن يفعلون ذلك طوال الوقت، وكلمـا كانوا أكثر نجاحًا، كان لديهم استعداد كبير لمشاركة أسرارهم مع الآخرين".

أومأ جو برأسه، وهو يحاول جاهدًا أن يصدق أن ما يحدث الآن حقيقي.

نظـر إليـه بندار نظـرة سريعة، وابتسم مـرة أخرى، قائـلًا: "قد تكون المظاهر خادعة يا جو، بل إنها غالبًا ما تكون كذلك بالفعل".

وسـارا لدقيقة قبل أن يسترسل بنـدار قائلًا: "لقد ظهرت ذات مرة في برنامج لاري كينج، مقدم البرامج الإذاعية والتليفزيونية، أتعرفه؟".

أومأ جو برأسه.

استرسـل بنـدار قائـلًا: "وأردت أن أتأكد من صحـة بعض ملاحظاتي عـن بعض المشاهيـر منه، فقـد قابل العديد مـن الأشخاص المشهورين والناجحين ممن يتمتعون بتأثير كبير"، فسألته: "هل ضيوفك لطفاء حقيقة كمـا يبدون يـا لاري؟ حتى هؤلاء النجـوم الكبار؟ فرمقني بنظـرة ثم قال: "إن أكثر الأمور إثارة للاهتمام هي أنهم كلما كانوا أكثر شهرة، كانوا أكثر لطفًا"".

وكان هناك شيء ما في صوت بندار الخشن الذي كان يشع بالدفء أراح جو منذ اللحظـة الأولى لسماعه إياه، ولقد حدد الآن هذا الشيء: إنه صوت يشبه *صوت الراوي*.

واسترسـل بنـدار قائلًا: "ثـم فكر لاري لحظـة فيما قالـه، تابع بعدها كلامه قائلًا: "أعتقد أن أي شخص يستطيع أن يصل إلى مستوى معين من النجـاح دون أن يكون مميزًا على نحو خاص، لكن لكي يحقق درجة أكبر من النجاح، ولكي يحقق *النجاح الباهر* الذي نتحدث عنه، لا بد أن يوجد بداخله شيء مميز، شيء صادق".

وعندما وصلا إلى المنضدة الموجودة بالشرفة، نظر جو حوله، وأمسك نفسـه عن أن يصـدر شهقة عالية؛ حيـث تقع خلف المدينـة التي تمتد من أسفلهـم إلى ناحية الغـرب مجموعة مـن الجبال الطويلـة المتموجة، التي يغطـي نصفها تلك السحـب البيضاء، وقد حبس جـو أنفاسه بعد رؤية هذا المنظر.

وجلسـا، وظهرت تلك الفتـاة الشابة التـي دعاها بنـدار براتشيل وهي تمسـك إنـاءً مليئًا بقهوتهـا "الشهيـرة". وبينما كانت تصـب القهوة لهما، سرح جو بخياله مفكرًا: "لن تصدقني سوزان عندما أحكي لها ما رأيته في هذا المكان"، فلقـد أخبر زوجته فقط بأنه "ذاهب لمقابلة عميل محتمل".

وابتسم وهو يتخيل الملامح التي ستضيء وجهها عندما تسمع بمغامرته.

قال جو: "إن لاري كينج شخص مشهور للغاية، ومن الرائع مقابلة شخص مثله، على أية حال، هذه القهوة رائعة، هل قهوة راتشيل شهيرة حقًّا؟".

قال بندار وهو يبتسم: "إنها كذلك في هذا البيت. إنني لا أحب المراهنات، ولكنني إن كنت سأفعل، فهل تعرف على ما سأراهن؟".

هز جو رأسه نافيًا.

استرسل بندار قائلًا: "كنت سأراهن على أن قهوتها ستكون مشهورة في جميع أنحاء العالم، فراتشيل شخصية متفردة جدًّا، ومع أنها تعمل لدينا منذ نحو سنة، فأنا أتوقع أنها ستتركنا عما قريب؛ إنني أشجعها على تأسيس سلسلة من المقاهي؛ لأن القهوة التي تعدها رائعة للغاية، ويجب أن تشاركها مع العالم".

مال جو إلى الأمام، وعدل من جلسته، فبدا كأنه يحدث صديقًا قديمًا، وقال: "إنني أفهم ما تقصد، إن تمكنت من عمل ذلك على نطاق صناعي، فستتمكنان من تحقيق نجاح كبير". وعاد واتكأ على مقعده، وارتشف رشفة أخرى من قهوته.

وضع بندار فنجانه، ونظر إلى جو متأملًا، وقال:

"في الحقيقة يا جو في تلك الفترة الوجيزة التي قضيناها معًا هذا الصباح اكتشفت أنني وأنت لنا نهجان مختلفان فيما يخص تكوين الثروة. فإذا ما أردنا أن نعمل معًا، فإننا بحاجة إلى البدء في سلك الاتجاه نفسه. فإذا لاحظت ما قلته، فستجد أنني قلت إنها "يجب أن تشاركها مع العالم" أما أنت فقلت "تحقيق نجاح كبير" هل تدرك الفارق؟".

لم يكن جو متأكدًا هل كان فهم قصده أم لا، لكنه تنحنح وقال: "نعم ... أعتقد ذلك".

ابتسم بندار وقال: "أرجوك لا تسئ فهمي، فلا يوجد أي خطأ في جمع المال، أو تكوين ثروة كذلك. كل ما في الأمر، إنها ليست هدفًا يجعلك ناجحًا". وبمجرد أن قرأ الحيرة البادية على وجه جو، حتى أومأ برأسه

ورفـع يده إلى أعلى إشـارة على أنه سيشرح له الأمر، وقـال: "إنك تريد أن تفهم معنى النجاح، أليس كذلك؟".

أومأ جو برأسه.

فقال بندار: "حسنًا. سأشاركك سر المهنة الخاص بي الآن".

وانحنى بندار إلى الأمام قليلًا، وقال كلمة واحدة بلطف:

"العطاء".

انتظـر جو أن يقول بنـدار المزيد، ولكن من الواضح أن هـذا هو كل شيء.
فقال جو: "أستميحك عذرًا؟".

ابتسم بندار.

وتساءل جو مكررًا كلامه: "العطاء؟".

أومأ بندار برأسه.

فقـال جو: "هل هذا هو سـر نجاحك؟ هل هذا هو سـر المهنة الخاص بك؟ *العطاء*؟".

قال بندار: "نعم".

قال جو مرتبكًا: "آه، حسنًا، هذا ... هذا ...".

قـال بندار ما يظن أنه يـدور في رأس جو: "هذا أبسط مما ينبغي، حتى إن كان هـذا هو سـر المهنة الخاص بك فعلًا، وإن كنت أظن أنه لا يمكن أن يكون كذلك"، ثم سأل جو: "هل هذا ما تفكر فيه؟".

اعترف جو بخجل قائلًا: "شيء من هذا القبيل".

أومـأ بنـدار قائـلًا: "يبـدي معظم النـاس رد الفعل هذا، فـي الحقيقة يضحـك معظم الناس عندما يسمعون أن سـر النجاح هو *العطاء*". وتوقف ثـم استرسل قائلًا: "ولكن إذا فكرت في الأمر، فستجد أن معظم الناس لم يحققوا درجة النجاح التي كانوا يأملون في تحقيقها".

لم يستطع جو أن يجادله في هذه النقطة بالتأكيد.

واسترسـل بندار قائـلًا: "يتعامل معظـم الأشخاص بعقليـة تطلب من الموقـد أن يمنحهـم الـدفء أولًا، و*بعدهـا* يلقـون فيـه بعضـ الأخشـاب،

أو يطلبـون من البنك أن يمنحهم فوائد على المال، *وبعدها* يضعون الودائع، ولكن الأمر ليس كذلك بالطبع".

قطب جو حاجبيه محاولاً تحليل المنطق الذي يبني عليه بندار أمثلته.

واسترسـل بندار قائلًا: "لا يمكنك أن تسير فـي اتجاهين مختلفين في وقـت واحد، فمحاولـة تحقيق النجاح مع جعل هدفك هـو تكوين ثروة تشبه قيـادة السيارة على الطريق السريع بسرعـة ١٠٠ كيلومتر في الساعة وأنت تنظر فقط إلى مرآة الرؤية الخلفية"، ثم رشف رشفة أخرى متأنية، وانتظر أن يستوعب جو الأمر.

وشعـر جو بأن رأسه يسير بسرعة ١٠٠ كيلومتر في الساعة على الطريق السريـع؛ ولكن إلـى الخلف، ثم بدأ يقـول متمهلًا: "حسنًـا. أنت تقصد أن الأشخاص الناجحيـن يصبـون تركيزهـم على مـا ... يعطونـه الآخرين، ويشاركونـه معهم، وما إلى ذلك"، وعندما رأى بندار يومئ برأسه استرسل قائلًا: "*وهذا* هو سر نجاحهم، أليس كذلك؟".

صاح بندار قائلًا: "بالضبط، ها نحن نسير *الآن* في الاتجاه نفسه!".

قال جـو متسائلًا: "ولكـن ... بهـذه الطريقة، ألن يستغلـك الكثير من الناس؟".

وضـع بنـدار فنجان القهوة، ومال إلـى الأمام، قائلًا: "يـا له من سؤال ممتـاز! لقـد نشأ معظمنا على رؤيـة العالم باعتباره مكانـًا للقيود، بدلًا من رؤيته باعتباره مكانًا مليئًا بالكنوز التي لا تنضب، وباعتباره مكانًا للتنافس، بـدلًا من رؤيته باعتباره مكانًا للتعـاون الخلاق"، لكنه رأى جو وقد ارتسمت علامات الحيرة على وجهه مرة أخرى، فقال ما يظن أنه يدور في رأسه: "بل إنـه عالم يأكل فيه القوي الضعيف، فنحن جميعًا نبدو مهذبين في الظاهر، لكن علينا أن نواجه أنفسنا بالحقيقة، جميعنا يعمل لمصلحته فحسب"، ثم سأل جو قائلًا: "هل هذا هو ملخص ما تريد قوله؟".

أقـر جـو بأن هذا هو ملخص مـا كان يريد قوله بالتأكيـد، فهذا ما كان يعتقده على أية حال.

قــال بندار: "حسنًا. هذا غير صحيح بــكل بساطة". لاحظ بندار نظرة جــو المتشككــة؛ لكنه تابــع قائلًا: "هل سمعــت أحدًا من قبل يقــول، *إنك لا تستطيع دائمًا الحصول على ما تريد*، أتعرف هذه الأغنية الشهيرة؟".

ابتسم جو ابتسامة عريضة، وقــال: "أظنها إحدى أغنيات فرقة رولينــج ستونز، أليس كذلك؟".

ابتســم بندار وقال: "في الواقع أعتقــد أن النــاس كانوا يقولون ذلك قبل أن يغنيها ميك جاجر، ولكن نعم هذه هي الفكرة العامة".

قــال جو: "لا تقل لــي إن *هذا* ليس صحيحًا، هل ستقــول لي إننا نحصل على ما نريد؟".

قــال بنــدار: "بلى، إنه صحيــح؛ إنك لا تستطيع الحصــول على ما تريد عــادة فــي هذه الحياة، ولكن"، ثم انحنى إلى الأمام مرة أخرى، وقال بنبرة ناعمة مؤكــدًا عبارته: "دعني أخبرك بما تحصل عليه *بالفعل*؛ *إنك تحصل على ما تتوقعه*".

قطــب جو حاجبيه مرة أخرى محاولًا أن يختبر عقليًا صحة تلك الفكرة الأخيرة التي قالها.

ورجــع بندار إلى الخلف، وارتشف رشفة من قهوته، وقطع ذلك الصمت الذي ساد لدقيقة بقوله:

"يمكننــا أن نقولهــا بطريقة أخرى: *إنك تحصل على ما تركز عليه*، هل سمعت ذلك التعبير من قبل "ابحث عن المتاعب وسوف تجدها؟"".

أومأ جو برأسه، فتابع بندار قائلًا:

"هــذا الأمر صحيــح، وهو لا ينطبق على المتاعب فقط، بل ينطبق على *كل شــيء*. ابحث عــن الصراعات وســوف تجدها، وابحث عــن الأشخاص الذيــن يستغلونــك، وسيقومــون بذلك بالفعــل، وانظر إلى العالــم باعتباره عالمًــا يأكل فيــه القوي الضعيف، وستجد دائمًا شخصًــا أكثر شراسة منك ينظر إليك كأنــك وجبته المقبلة، وابحث عن أفضل الصفات الموجودة في البشر، وستدهش من عدد الأشخاص ذوي المواهب، والذكاء، والتعاطف، والنية الحسنة".

وأردف: "*في نهاية المطاف، هذا العالم يتعامل معك بالطريقة التي تتوقعها تقريبًا*".

وصمت بندار للحظة لكي يترك جو يستوعب تلك الفكرة، ويضيف هو غيرها، ثم استرسل قائلًا:

"في الحقيقة يا جو، *إنك* ستدهش من علاقتك الوثيقة بما يحدث *لك*".

وتوقف جو لحظة ليلتقط أنفاسه، ثم قال الفكرة التالية ببطء، كأنه يفكر بها بصوت مرتفع: "إذن، أنت تقصد أن الآخرين لا يستغلونك لأنك لا تتوقع منهم القيام بذلك؟ وأنك إذا لم تركز على الأنانية والجشع، فلن يكون لهما أي تأثير فيك، حتى إن كانتا صفتين أصيلتين فيمن يحيطون بك؟". ولما استوعب الفكرة، وبدت له منطقية، قال: "بالضبط كما يحدث مع جهاز المناعة السليم، تحيط به الأمراض من كل مكان، لكنه لا يصاب بها، أليس كذلك؟".

ومضت عينا بندار وقال: "هذا رائع! إنه مثال متقن"، ثم استرسل وهو يدون تلك المقولة في مفكرة صغيرة أخرجها من جيب سترته، قائلًا: "لا بد أن أدوّن تلك المقولة، هل تمانع إذا استخدمت تلك المقولة الرائعة؟".

أومأ جو بغرور قائلًا: "لا أمانع أبدًا، فلتستخدمها، إن لديَّ الكثير من تلك المقولات الرائعة". وتوقف لحظة، ثم أضاف قائلًا: "على الأقل هذا ما تقوله لي زوجتي دائمًا".

انفجر بندار بالضحك، وهو يدخل مفكرته إلى جيب سترته الخفي، ووضع يديه على ركبتيه، ونظر مباشرة إلى ذلك الشاب قائلًا:

"أود يا جو أن أقوم بشيء ما معك، أود أن أريك ما أسميه أنا القوانين الخمسة للنجاح الباهر، وإذا كان بإمكانك تخصيص وقت قصير، لنقل في كل يوم لمدة أسبوع".

تمتم جو قائلًا: "حقًّا؟ لمدة أسبوع؟ أنا ... أنا لا أعرف كم من الوقت يمكنني أن أخصص ...".

لوح بندار بيده ببعض الغموض، وكأنه يود أن يقول *إن الوقت لا قيمة له*.
وقال: "لا توجد هناك أية مشكلة، فكل ما نحتاج إليه هو ساعة في اليوم، الساعة المخصصة لاستراحة الغداء، هل تأخذ استراحة غداء أم لا؟".

أومأ جو برأسه في ذهول؛ لم يكن يصدق أن ذلك الرجل سيقابله كل يوم لمدة أسبوع، وأنه سيفضي إليه بتفاصيل سر المَهنة القيم الخاص به!.

واسترسل بندار قائلًا: "في البداية يجب عليك أن توافق على شروطي".

شعر جو بالإحباط. الشروط، لقد نسي أمر تلك الشروط تمامًا؛ فلقد قالت له بريندا إنه سيتمكن من تحديد مواعيد مع بندار بعد الموافقة على الشروط.

ابتلع جو ريقه وقال: "إنني لا أملك حقًا المال الذي ______".

رفع يديه مقاطعًا إياه ليقول: "لا تقلق من فضلك، فالأمر ليس كذلك".

بدأ جو التحدث قائلًا: "إذن، هل أحتاج إلى التوقيع على اتفاقية لعدم الإفصاح أم ...؟".

انفجر بندار ضاحكًا، وقال: "كلا، كلا، ليست هناك حاجة إلى توقيع اتفاقية لعدم الإفصاح، بل الأمر عكس ذلك تمامًا، لقد أطلقت على تلك القوانين الخمسة اسم سر المهنة الخاص بي؛ لا لأنني لا أريد من الآخرين أن يعرفوها، بل إنني أهدف إلى عكس ذلك، لقد أطلقت عليها اسم سر المهنة حتى أحفز لدى الآخرين الرغبة في البحث عنها، واكتشافها، وإضفاء القيمة المناسبة عليها؛ فاسم كهذا سيحفزهم على ذلك".

بدا أن جو لا يفهم الفكرة، فقال: "معذرة؟".

ابتسم بندار وقال: "إن كلمة *سر* تعني في الأصل شيئًا ما ثمينًا، وعزيزًا، وذا قيمة، ومميزًا؛ نظرًا إلى قيمته الخاصة. في الحقيقة، إن كان بإمكاني إنفاذ إرادتي، فإن *الجميع* سيعرفون هذه القوانين الخمسة".

ثم أضاف قائلًا: "في الحقيقة، إن هذا هو السبب الذي جعلني أضع تلك الشروط هنا. إنه شرط واحد في الحقيقة. هل أنت مستعد؟".

أومأ جو برأسه.

استرسـل بنـدار قائلًا: "إنني أريد منك أن توافـق على أن تختبر صحة كل قانـون أعرضه أمامك عبر *تنفيذه وتجريبه بشكل فعلي*، ليس عن طريق التفكيـر فيـه، أو عـن طريق التحـدث عنه، ولكـن من خـلال تطبيقه على حياتك".

بدأ جو يبدي موافقته، لكن بندار أوقفه واسترسل قائلًا:

"وهـذا ليس كل شـيء، يجب عليك أن تطبق كل قانون *في الحال، في اليوم نفسه الذي تتعلمه فيه*".

نظـر جو إلى بنـدار ليتحقق هل كان يمزح أم لا، وقـال: "حقًّا؟ هل عليَّ أن أفعـل ذلـك قبـل أن أذهب إلى النوم فـي تلك الليلة؟ وإن لـم أفعل، فهل سيضرني هذا القانون بشكل ما؟".

ابتسـم بندار: "كلا. أنت محـق في هذا، لن يستطيـع القانون إصابتك بأي ضرر، لكن إن لم تلتزم بشرطي، فلن نعقد المزيد من الاجتماعات".

تلعثـم جـو قائلًا: "ولكن، لا أريد أن أبدو وقحًا، ولكن كيف ستعرف أنني قد نفذت ذلك القانون؟".

أومـأ بندار بتأمل وقـال: "سؤال آخـر ممتاز. كيف سأعـرف؟ إنني لن أعـرف، لكنـك أنت مـن ستقول لي، إنه ميثـاق شرف، إذا لـم تجد طريقة لتطبيق كل قانون أعلمه لك في الوقت نفسه، فإنني أثق بأنك ستخبر بريندا صباح اليوم التالي بأن تلغي بقية اجتماعاتنا".

ونظر إلى جو، واسترسل قائلًا:

"لا بـد أن أعـرف أنـك تأخذ الموضوع على محمـل الجد، وإليك ما هو أكثـر أهميـة: *إنك شخصيًا* لا بد أن تعرف أنك تأخـذ الموضوع على محمل الجد".

أومـأ جو برأسه ببطء، وقال: "أظـن أنني قد فهمت؛ إنك تحتاج إلى أن تتأكد من أنني لا أضيع وقتك. إن هذا الأمر يبدو منصفًا".

ابتسـم بنـدار قائـلًا: "لا أقصد أن أهينـك يا جو، لكنـك لا تملك تلك القدرة".

بدت ملامح الحيرة على جو.

أضاف بندار قائلًا: "أقصد القدرة على إضاعة وقتي، إنني *أنا* فقط من يستطيع فعل ذلك. وفي الحقيقة، إنه عيب تخلصت منه منذ وقت طويل، إن السبب في هذا الشرط الذي أفرضه هو أنني لا أريد أن أراك وأنت تضيع *وقتك*".

نظر جو إلى أسفل، ورأى يد بندار الممدودة، فصافحه بشدة، وشعر بقشعريرة تنتابه كأنه قد شرع من فوره في مغامرة تشبه مغامرات إنديانا جونز، وقابل ابتسامة الرئيس بابتسامة مشابهة، وقال:
"اتفقنا".

٣ : قانون القيمة

قبل ظهر يوم الاثنين، وصل جو إلى ذلك القصر المشيد من الأحجار، وكان متحمسًا للغاية لرؤية ما ينتظره. وكان كل ما يعرفه هو أنه سيقابل بندار وصديقًا له، وهو أحد أباطرة العقارات، الذي وافق على التحدث مع جو عن أول قانون من قوانين النجاح الباهر.

كان جو لا يزال يتساءل عن مفهوم "العطاء"، وهل سر المهنة هذا سيتضمن أي شيء ينفعه أم لا.

وأخذ يفكر وهو يقود سيارته عبر ذلك الممر الواسع الذي تصطف الأشجار على جانبيه قائلًا: "لكنه لا بد من أنه مفيد بالنسبة إلى بندار، فنجاحه لا يظهر من خلال سيرته الذاتية المثيرة للإعجاب فقط، أو من خلال حقيقة امتلاكه هذا القصر الرائع، إن هذا الرجل يشع نجاحًا. والأمر لا يتعلق بالمال، ولكنه يتعلق بشيء ما أقوى من المال".

ومع أنه لم يفكر في أي شيء آخر طوال الإجازة الأسبوعية، فما زال غير قادر على تحديد ماهية هذا "الشيء".

وقف بندار في انتظاره، بينما كان يلف في ذلك المنعطف الدائري، وأوقف سيارته بجوار الدرج الحجري، وقبل أن يتمكن جو من إيقاف محرك السيارة، فتح بندار الباب وركب السيارة، وقال لجو:

"هل من الممكن أن نذهب بسيارتك؟ لا أريد أن نتأخر عن الاجتماع".

شعـر جو بخيبة الأمل؛ لأنه لن يتنـاول قدحًا من قهوة راتشيل الشهيرة، ولكن بندار أعطـاه وهو يربط حزام الأمان كوبًا كبيرًا من القهوة الساخنة، وقال له: "يمكنك أن تستمتع بهذه القهوة في الطريق".

وصـلا إلـى وسط المدينة بعد عشريـن دقيقة، وأوقفا السيـارة أمام مقهى إيطالي أمريكي يدعى يافريت، لقد كان في الحقيقة أكثر من مجرد مقهى، إنـه مطعم متكامل الخدمات، وكان يكتظ بالزبائـن الذين شكلوا صفًا عند الباب.

اندفـع شخص مـا بعنـف مخترقًا الصـف متعلـلًا بازدحـام المكان، واصطدم ببندار، وما أثار دهشة جو أن بندار ابتسم إليه.

وبمجـرد أن عبرا الباب، أتى النادل إليهما، واصطحبهما إلى طاولة في أحد الأركان.

وحـدث جو نفسه قائلًا: "لا بد أن بنـدار يعد من أهم الشخصيات التي ترتاد هذا المكان".

قـال بندار: "شكـرًا لك يا سـال"، فانحنى سال لبنـدار، ونظر إلى جو نظـرة عابـرة. وكان ما أثار دهشة جو هو أن بنـدار كان لطيفًا للغاية مع كل من قابلهم، وما إن جلسا على مقعديهما، حتى سأل جو بندار عن ذلك.

أجابـه بندار قائلًا: "ليس هنـاك أي ضرر في معاملة الآخرين بلطف"، وأضـاف قائلًا: "ذات يوم عندما كنت شابًا، كنت أتجه نحو بيت تلك الفتاة التـي كنت أنوي خطبتهـا، وكانت تلك هـي أول مقابلة بيننـا، وكنت متوترًا حينها، وعندما دخلت إلى الشارع الذي تقطن فيه، اصطدم بي رجل مسن، فاصطـدم رأسه برأسي وداس على قدمي، لقـد كان محرجًا للغاية؛ لأنه لم يكـن منتبهًا في أثناء سيره، وخشي من أن يكون قد أصابني، لكنني قلت له: "لم أصب بأي ضرر، إن رأسي مصفح، وأخشى من أن تكون أنت قد أصبت بـأذى!" فأرسل ضحكة، بينما الدهشـة واضحة على وجهه، وتمنيت له يومًا رائعًا، وأسرعت إلى مقابلة تلك السيدة الشابة".

واسترسـل بنـدار قائلًا: "بعد خمس عشرة دقيقة مـن وصولي إلى بيت تلـك الفتاة، سمعت الباب الأمامي يفتح، ونادت هـي قائلة "أبي! أريدك أن تقابل ضيفنا"".

وتوقـف بنـدار عن الـكلام، ونظر إلى جـو كأنه يتوقع منـه أن ينهي هو القصة.

وقـد فعـل جو ذلك بالفعل، وقال: "دعني أخمن، لا بد أن والدها كان هو ذلك الرجل الذي اصطدم بك؟".

قـال بنـدار موافقـًا إياه: "نعم. إنـه هو، لقد عاد من فـوره من المتجر، وأثنى على ابنته لاختيارها الجيد، وأخبرها بأنني شاب مهذب ووقور".

وأبـدى جو ملاحظته قائلًا: "لذا يمكنك أن تقول إن علاقتكما قد بدأت بداية ناجحة".

فضحك بنـدار قائلًا: "نعم، هذا صحيح، واستمرت كذلك أيضًا؛ فتلك الفتاة الشابة هي زوجتي منذ ما يقرب من خمسين عامًا..."، وصمت هنيهة ثم نـادى قائلًا: "إرنستـو"، كان ينادي على أحد الطهاة الـذي توجه إلينا، فقال له بندار بصوت عالٍ بالإيطالية: "*صباح الخير يا عزيزي*".

ابتسم ذلـك الرجل السمين لهما بابتهاج، وجلـس معهما على الطاولة. وقال:

"هـل ستقدمني إلـى صديقك الجديد؟"، وكان صـوت إرنستو يحمل بعض المسحات من اللكنة الخاصة بشمال إيطاليا.

قال بندار: "هذا هو جو يا إرنستو، وهذا هو إرنستو يا جو".

واقترب نادل شاب، ومعه زوجان من قوائم الطعام، وقبل أن ينطق بندار أو جـو بأية كلمة، استـدار إرنستو إلى النادل الشـاب، وتحدث إليه بعبارات إيطالية، فاستدار النادل، وعاود أدراجه مرة أخرى.

توجه إليـه بندار بالحديث، وقال له: "إرنستـو، فلتخبر صديقي الشاب كيف كانت بدايتك هنا".

نظر إرنستو إلى جو، وقال: "النقانق".

جفل جو: "هل تقول النقانق؟".

استرسل إرنستو قائلًا: "لقد أتيت هنا منذ أكثر من عشرين عامًا الآن، كنت شابًا أحمق حينها، ولم يكن لديَّ من المال إلا ما يكفي لشراء عربة نقانق، واستخراج الرخصة لتشغيلها. وفي الحقيقة، إذا ما فكرنا في الأمر، فإن الحصول على الرخصة قد كلفني أكثر من العربة نفسها!".

وضحك بندار، وكان لدى جو شعور واضح بأن مضيفه قد سمع هذه القصة عدة مرات قبل ذلك.

كان إرنستو لا يزال يتحدث قائلًا: "لقد كان الأمر صعبًا في البداية، لكن كان لديَّ بعض الزبائن المخلصين، وانتشرت أخبار تلك العربة، وبعد بضع سنوات ذُكرت عربتي في النشرة السنوية للمدينة المعروفة باسم *بست أوف*".

وتوقف الطاهي لحظة ليلقي نظرة سريعة على آلة الشواء.

وقال جو: "حقًا، أفضل عربة نقانق في المدينة؟ يا للروعة".

وابتسم بندار، وصحح له ما قال بلطف، قائلًا: "بل أفضل تجربة لتناول الطعام في الهواء الطلق يمكن أن يمر بها الناس في المدينة".

رفع إرنستو كلتا يديه بتواضع، وهز كتفيه وقال: "لقد كانوا طيبين معي".

تلعثم جو وقال: "ولكن، كيف تمكنت من القيام بذلك؟ لا أقصد أية إهانة، ولكن كيف لعربة نقانق أن تفوق المقاهي الفاخرة منزلة في هذا الحي؟".

هز إرنستو كتفيه مرة أخرى بطريقة مسرحية، كان حاجباه وكتفاه تتحرك في الوقت نفسه، كأنه دمية، وقال وهو يغمز لبندار: "*ومن يدري؟* قد أكون محظوظًا"، ثم نظر مرة أخرى إلى آلة الشواء، وقال بالإيطالية: "*عذرًا. سأذهب لدقيقة واحدة ...*"، ثم وقف وسار مبتعدًا.

قال جو بصوت مرتفع، وهما يشاهدان إرنستو وهو يدلف عبر باب متجهًا إلى المطبخ: "يا له من شخص مميز!".

أومأ بندار برأسه وقال: "إنه كذلك بالفعل. إن إرنستو هو كبير الطهاة هنا".

قال جو متسائلًا: "حقًا؟".

أجابه بندار قائلًا: "نعم. في الحقيقة إنه هو مالك المكان".

قال جو منبهرًا: "*حقًا؟*".

وضع النادل الطعام أمامهما، وتوجه إليه بندار بالشكر، وقضم أول قضمة من طبق الباذنجان بجبن البارميزان، ثم أغلق عينيه، وأطلق صيحة من فرط السعادة، وقال: "إنه لفنان".

وافقه جو الرأي قائلًا: "إنه لذيذ"، وبينما كان يتناول هذه الوجبة الرائعة، فكر في أن سوزان ستحب هذا المكان كثيرًا، وأكل الرجلان في صمت لدقيقة تقريبًا، قبل أن يتكلم بندار ثانية قائلًا:

"في الحقيقة، إنه يمتلك ستة مطاعم الآن، كما أنه يمتلك عقارات تبلغ قيمتها نحو مئات الملايين من الدولارات، وكانت البداية في كل هذا عربة لبيع النقانق".

سقطت الملعقة من يدي جو، وأخذ يحدق إلى بندار الذي كان لا يزال يتناول غداءه، وقال: "هل هو الرجل الذي أتينا هنا لمقابلته؟ هل هو أحد أباطرة مجال العقارات؟!".

عاد إرنستو مرة أخرى متوجهًا إلى طاولتهما في الوقت الذي كان يهمس فيه بندار إلى جو قائلًا: "عليك أن تتذكر شيئًا مهمًا: *قد تكون المظاهر خادعة*"، وتنحى قليلًا لإفساح مكان للطاهي، واسترسل قائلًا: "في *الحقيقة إن المظاهر خادعة دائمًا*".

جلس إرنستو إلى جانب بندار، وأخذ هو وبندار لما يزيد على خمس دقائق في إخبار جو بملخص سريع عن تاريخ حياة إرنستو المهنية.

لقد ذاع صيت إرنستو يافريت حتى "اكتشفه" عدد من رجال الأعمال، فتركوا المطاعم الفاخرة؛ ليتناولوا تلك النقانق التي يقدمها على العربة.

وعلى الرغم من أن إرنستو كان قليل التحدث عن نفسه، فإن أحد هؤلاء المترددين باستمرار على عربته، والذي أطلق عليه إرنستو اسم "الوسيط" (حفظ جو تلك الملاحظة في ذهنه، حتى يسأل بندار فيما بعد عن تلك

الشخصية الغامضة) عرف أنه طاهٍ. وانطلاقًا من إعجابهم بتلك العقلية التجارية المتقدة لهذا الشاب وتفانيه في الخدمة، شكل عدد قليل من رجال الأعمال هؤلاء مجموعة استثمارية وزودوه بالمال ليفتتح مطعمه الجديد.

قاطعه بندار قائلًا: "وخلال سنوات قليلة حقق مطعمه الصغير أرباحًا جيدة، فاستحوذ هو على الملكية كلها، واشترى أنصبتنا جميعًا، ومنحنا أرباحنا في هذه العملية".

ولم يتوقف إرنستو عند هذا الحد؛ فبعد أن أنشأ مجموعة من المطاعم الموجودة في المنطقة، بدأ استثمار بعض من أرباحه في العقارات المجاورة لمطعمه، وبمرور السنوات أصبح واحدًا من أكبر ملاك العقارات في المدينة.

وبينما كان جو يستمع إلى بندار، أدرك أن هناك بعدًا آخر لإرنستو لم يره في البداية؛ فوراء البشاشة التي يتمتع بها ذلك الطاهي الإيطالي البدين، يكمن حس قوي من التركيز والإصرار، وبمجرد أن وعى جو حقيقة هذا الأمر، أثار الرجل اهتمامه بشكل كبير، لقد أدرك السبب وراء استثمار مجموعة رجال الأعمال هؤلاء في مستقبل هذا الرجل.

لقد أدرك جو أن بندار قد أكد كلمة "تجربة" لسبب ما. إن تلك الشهرة التي حققها ذلك الشاب لم يكن سببها النقانق، ولكن الشخص الذي يقدم تلك النقانق، ليس الطعام في حد ذاته، ولكن *تجربة تناوله*. لقد حوَّل إرنستو شراء النقانق إلى حدث لا يمكن نسيانه.

خاصة بالنسبة إلى الأطفال كما أوضح بندار.

وشرح إرنستو قائلًا: "كثيرًا ما كنت بارعًا في تذكر أسماء الأطفال".

وأضاف بندار قائلًا: "ويتذكر أعياد ميلادهم كذلك، وألوانهم المفضلة، وأبطال الكارتون المفضلين لديهم، وأسماء أصدقائهم المفضلين"، ثم نظر إلى جو ونطق الكلمة الأخيرة مؤكدًا: "وما إلى ذلك".

رفع إرنستو كتفيه بطريقته المعهودة مرة أخرى، ثم قال: "ماذا عساي أن أقول؟ أنا أحب الأطفال".

وبدأ الأطفال في جلب آبائهم وأمهاتهم نحو عربة النقانق، ثم بدأ هؤلاء جلب أصدقائهم إلى هنا، واتضح أن إرنستو كان موهوبًا في تذكر اهتمامات البالغين، كما كان يفعل مع الأطفال.

قال إرنستو: "يحب الجميع أن يتم تقديرهم".

وأضـاف بندار قائلًا: "وهذا هو القانون الذهبي للعمل التجاري. *عندما تتساوى كل العوامل ــــــ*".

أنهـى إرنستـو العبارة قائـلًا: "ــــــ *إن الناس سيقومـون بالأعمال التجاريـة مع مـن يعرفونهم ويحبونهـم ويثقون بهـم، وسينصحون غيرهم بالتعامل مع الأشخاص أنفسهم كذلك*".

واستـدار لينظر إلى جو قائـلًا: "فلتخبرني بما يميز المطعم الجيد عن المطعـم الفاخر؟ لماذا تكون درجة نجاح بعضـ المطاعم عادية، في حين يكون نجاح بعضها الآخر، كهذا المطعم، *باهرًا*؟".

رد عليه جو دون تردد: "ما يقدمه من طعام جيد بالتأكيد".

مـلأ ضحـك إرنستـو الـذي كان ينم عـن السعـادة المـكان، واستدار الكثيـرون، وانتشرت أمواج مـن الابتسامات في غرفة الطعـام، كما تنتشر الأمواج فوق سطح الماء.

قـال بالإيطالية ضاحـكًا: "*شكرًا جزيـلًا لك يا سيـدي*!"، ثم استطرد قائـلًا: "إنك تتمتع بـذوق رفيع! لكن علـيَّ أن أعترف، فعلـى الرغم من أن طعامنا جيد، فهناك ستة مطاعم أخرى في أماكن قريبة حولنا تقدم طعامًا لا يقل روعة عن طعامنا، ولكن في أكثر الليالي ازدحامًا في تلك المطاعم، لا يتعاملـون مع العدد نفسه من الزبائن الذين يأتون إلى هنا. فما السبب وراء ذلك في اعتقادك؟".

لم تكن هناك أية إجابة لدى جو.

واسترسـل إرنستو قائـلًا: "المطعم السيئ يحـاول أن يمنح الزبون *أقل* قدر من الطعام والخدمة من حيث الكمية والنوعية بما يتناسب مع ما دفعه مـن أمـوال، أما المطعم الجيد فيسعى جاهدًا إلـى تقديم أفضل خدمة من حيث الكمية والنوعية مقابل ما يتقاضاه من أموال".

وأضـاف قائلًا: "لكنَّ المطعم *الرائـع*، المطعم *الرائع* يحاول جاهدًا أن يفـوق الخيال! إن هدفه هو توفيـر نوعية *طعام* و*خدمة جيدة للغاية أكثر من أية نقود قد تُدفع مقابل ذلك*". ونظر إلى بندار، ثم عاد إلى جو، وقال: "هل أخبرك ذلك الرجل بأنه سيعرض عليك القوانين الخمسة الخاصة به؟".

أومـأ جو بتشـوق، فإنه كان على وشـك أن يعلمه القانـون الأول لتحقيق النجاح الباهر!

نظر إرنستو إلى بندار مرة أخرى وقال: "هل عليَّ أن أخبره؟".

قال بندار: "فلتفعل من فضلك".

انحنى إرنستو إلى الأمام وهمس إليه، كأنه يحيك مؤامرة ما:

"تتحدد قيمتك الحقيقية
بما تمنحه من قيمة تزيد على ما
تحصل عليه من مقابل".

لـم يكن جـو يعرف كيف يجيب. هل كانا يقولان له بـأن يمنح قيمة أكبر مما يحصل عليه من مقابل؟ *هل* هذا هو سرهما الكبير؟

قـال جـو مرتبكًا: "أنا آسـف ... لم أفهم مقصـدك". وأضاف: "أعني أننـي أقدر خلفيتك، ومن الواضح أن قصتك ... حسنًا، إنها مدهشة، ولكن بـكل أمانـة إن هذا الأمر يبدو وصفةً للإفلاسـ! إن الأمر يبدو كأنه محاولة *لتجنب* جني الأموال".

رفـع إرنستـو إصبعه قائـلًا: "كلا، الأمر ليس كذلك علـى الإطلاق. إن سـؤالًا من قبيل "هل يجلـب ذلك الأموال؟" ليس سـؤالًا سيئًا، بل هو سؤال *رائـع*، ولكنـه السـؤال *الأول* الخاطـئ، إنه يجعلك تبـدأ السير فـي الاتجاه الخاطئ".

وترك جو يفكر مليًا لحظة، ثم استرسل قائلًا:

"لا بـد أن يكـون السؤال *الأول* هو: "هل يفي ذلك بالفرض؟" هل يضيف قيمـة إلى الآخريـن؟ إذا كانت الإجابة عن ذلك السـؤال بالإيجاب، يمكنك *حينها* أن تسأل "هل يجلب ذلك الأموال؟"".

قال جو: "يمكننا أن نقول بعبارة أخرى، تخطَّ توقعات الآخرين، وسوف يدفعون لك أموالًا أكثر".

قـال إرنستو: "إن هـذه إحدى طرق النظر إلى هـذا الأمر، لكن الهدف ليس أن تجعلهم يدفعون لك أكثـر، ولكن أن *تعطيهم* أكثر. وعليك أن تعطي وتعطـي وتعطي، لماذا؟" وهز كتفيـه، ثم استرسل، وقد ارتسمت على وجهه ابتسامـة عريضة قائلًا: "لأنك تحـب العطاء. إنها ليسـت إستراتيجية، بل أسلوب حياة. وعندما تفعل ذلك، ستبدأ الأمور المربحة في الحدوث".

قال جو: "انتظر، إذن، أنت تقول "ستبدأ الأمور المربحة في الحدوث"، لكنني أظن أنك قد قلت إنك لا تفكر في النتائج".

قـال إرنستو موافقًا إياه: "هذا صحيح. أنا لا أفكر في النتائج، لكن هذا لا يعني أن النتائج لن تتحقق!".

وأضـاف بندار قائـلًا: "بالتأكيد ستتحقق تلك النتائـج، إن كل الثروات الضخمـة في هذا العالم كوَّنها الرجال والنساء الذين كان لديهم شغف بما *يعطون* - من *منتجات* وخدمات وأفكار - أكثر من شغفهم بما *يأخذون*. ولقد تبـددت العديد من تلك الثـروات العظيمة بسبب الآخرين الذين كان لديهم شغف بما *يأخذون* أكثر من شغفهم بما *يعطون*".

كان جـو يحـاول جاهـدًا فهـم كل كلمـة يسمعهـا، كان الـكلام يبدو له منطقيًـا؛ علـى الأقـل، عندمـا كان كلا الشخصين يقوله؛ ولكـن من وجهة *نظره*، فإن هذا لا يتفق مع تجربته؛ لذا قال: "لا أستطيع أن أفهم كيف ...".

قال بندار وهو يرفع إصبع السبابة مقاطعًا جو: "اسمع".

شحب وجه جو، وقال: "ماذا؟".

ابتسـم إرنستو ابتسامـة عريضة ومال باتجاه جو، وقـال: "ألم يخبرك عن *شرطه*؟".

بدا جو متحيرًا للحظة إلى أن فهم الأمر، وقال: "آه، حسنًا. الشرط".

ابتسم بندار قائلًا: "إن الأمر لا يتعلق *بالفهم*، ولكن يتعلق *بالتنفيذ*".

تنهـد جو، وكرر حديثـه السابق مع بندار قائلًا: "نعـم. إنني أحتاج إلى إيجاد طريقة ما لتطبيق القانون"، ثم نظر إلى كلا الرجلين وأضاف قائلًا: "وإلا أذاني القانون بشكل ما".

ابتسم الرجلان ابتسامة مرحة، وشعر جو بأن عضلات وجهه تسترخي، وارتسمت عليه ابتسامة، وللحظة نسي كل ما يخص سعيه السري إلى تحقيق *النفوذ والتأثير*.

ووقف بندار وقال: "علينا أن نذهب، فإن هذا الشاب يحتاج إلى أن يعود إلى العمل".

فسأل إرنستو جو قائلًا: "من ستقابل غدًا؟".

فنظر جو إلى بندار.

قال بندار: "سنقابل شخصًا عبقريًّا حقيقيًّا، إنه الرئيس التنفيذي".

قـال إرنستو وهـو يومئ برأسه: "نعـم، الرئيس التنفيـذي، رائع، *رائع*. فلتظل منتبهًا أيها الفتى الشاب".

قال جـو محدثًا نفسه وهو يحاول أن يتخيل من يكون الرئيس التنفيذي: "الرئيس التنفيذي!".

القانون الأول

قانون القيمة

تتحدد قيمتك الحقيقية
بما تمنحه من قيمة تزيد على ما
تحصل عليه من مقابل.

٤ : الشرط

فــي أثناء رحلته بالسيارة وحده عائدًا إلى المكتــب بعد أن أوصل بندار إلى منزلــه، أحس جو بــأن رأسه يدور، وظل يتذكر بعضــ اللقطات التي حدثت وقــت الغداء، وأخــذ يتفحص قصـــة إرنستو، محاولًا كشــف الغموض الذي يحيــط بها، إنه يعلم أن مفتاح الأمر يكمن في هذه القصة، لكنه لا يستطيع التعرف عليه.

ولما تأمل جو في أول قانون من القوانين الخمسة للنجاح الباهر الخاصة ببنــدار، بدا له الأخير أقرب إلى السيــد روجرز مقدم البرامج التليفزيونية اللطيف، لا رجل الأعمال الداهية وارن بافت.

أنــت تمطي، وتعطــي، وتمطي، لماذا؟ لأنــك تحب العطــاء. إنها ليست إستراتيجية، بل أسلوب حياة.

وبينما كان جو يفكر مليًا في ذلك، شعر بفكرة معينة تلح عليه، وبمجرد أن جلس على مكتبه يمارس أعماله المعتادة، حتى أدرك ماهية تلك الفكرة التي تراوده.

النفوذ والتأثير.

حصة أرباح الربع الثالث من العام! إنه يحتاج إلى أن يتوصل إلى طريقة للحصول على الحساب الكبير قبل يوم الجمعة، وتساءل في نفسه: هل قربه الاجتماعــان مع بندار من هدفه؟ وعاد يفكــر مرة أخرى في اجتماعه الأول مع بندار يوم السبت——

وتأوه قائلًا:

الشرط.

ونظر حوله إلى زملائه في العمل كأنه يخشى من أن يكون أحدهم قد لاحظ تأوهـه، أو سمـع أفـكاره. وأخذ يفكر فـي الشرط، إن عليـه أن يطبق قانون القيمة في الحال قبل أن ينتهي اليوم.

ولكن كيف؟

رن هاتفه اللاسلكي والتقطه من فوق المكتب وتحدث قائلًا:

"جو يتحدث".

فسمع الطرف الآخر يقول: "مرحبًا جو، إنني جيم جالاوي".

ارتعـب جو عندمـا سمع نبرة اعتذار في صوت جيـم، فلقد كان جالاوي هـو المحامـي الذي يعمل جو معه مـن حين لآخر، ولعبـا أحيانًا التنس عدة مـرات بمفردهما، وأحيانًـا بحضور سوزان وزوجة جيـم، فجيم رجل جيد، وقـد استطاع جـو أن يخمن من نبـرة صوته أنه اتصل ليخبـره بأن الشركة متعددة الجنسيات التي يمثلها جيم لن تجدد العقد مع شركة جو.

حدثـه جيـم قائلًا: "أنا آسف يـا صديقي، لقد حاولت. لقـد قالوا إنهم يريـدون شخصًا لـه علاقات أوسع بشـركات أجنبية، لقـد أنهيت الاتصال معهم من فوري، ولم يكن هناك ما يمكنني فعله".

حـدث جو نفسه قائلًا: "لقد خسـرت الحساب الكبير في البداية، والآن لـن يتـم تمديد العقد!"، لكنـه كان حريصًا على ألا يظهـر إحباطه هذا في صوتـه، وقـال: "لا توجـد مشكلة يا جيـم. ربما نتمكن من فعـل ذلك المرة المقبلـة". وكان على وشـك أن ينهي المكالمة؛ لكنه رفع سماعة الهاتف إلى أذنـه مـرة أخرى، وقال: "لحظة يـا جيم"، وانتظر لحظة حتـى سمع صوتًا يقول:

"ما الأمر يا جو؟".

قـال جو: "انتظـر لحظة يا جيـم"، ثم فتح الـدرج الأسفـل، حيث كان يحفـظ ملفًا يحوي بطاقات العمل الخاصة بمنافسيه، وكانت تلك البطاقات

تمثل الأشخاص الذين كانت مهمته اليومية أن يسبقهم للفوز بالصفقات، وبعد بحث قصير، وجد تلك البطاقة التي كان يبحث عنها.

وأخذ يحملق إلى البطاقة وفكر قائلًا: "منح مزيد من القيمة، حقًا؟ على أية حال، سأفعل الأمر على الرغم من عدم اقتناعي".

وتحدث جو قائلًا: "جيم؟ فلتجرب التحدث مع ذلك الرجل، إنه يدعى إد بارنز، ب - ا - ر - ن - ز، لقد سمعت أنه يحظى بعلاقات قوية في الخارج ... نعم، نعم، إنه أحد المنافسين. إنني أعتقد أنه قد يكون أفضل من يقدم المساعدة إليكم". لم يكن جو يعرف إن كان عليه أن يضحك أم يبكي من تلك الكلمات التي يقولها، واسترسل قائلًا: "لا تشكرني يا جيم، أود فقط أن يجدي ذلك لك نفعًا. للأسف لا يمكننا مساعدتك هذه المرة".

وضغط على زر إنهاء المكالمة، ووضع الهاتف على مكتبه وأخذ يحدق إليه، لم يكن يصدق ما فعله حالًا.

وحدث نفسه قائلًا: "لقد استبعدني ذلك الرجل وأعطيته أنا *البديل*؟ بل منحت أحد *المنافسين* صفقة جيدة؟!".

وانتبه، فرأى جوس واقفًا عند باب مكتبه يحملق إليه، ثم ابتسم وحياه بهزة رأس.

رد جو التحية بالطريقة نفسها، وانشغل بالنظر إلى أوراق العمل.

٥ : قانون العائد

عندما ظهر جو ظُهر اليومَ التالي في مكتب الاستقبال بشركة ليرنينج سيستمز فور تشيلدرن قابل امرأة تبدو عليها ملامح قوة الشخصية في أواخر الستينات، توضح اللوحة النحاسية الكبيرة على مكتبها أن اسمها مارج.

حدثته قائلة: "هل أتيت إلى هنا لمقابلة الرئيس التنفيذي؟"، ودون أن تنتظر إجابته حيته قائلة: "مرحبًا، اسمي مارج".

قال جو بعد أن حياها بدوره: "نعم، لقد أتيت لهذا الغرض"، وأخذ ينظر حوله في توتر، متسائلًا أين بندار؟ ثم قال: "هل أتيت مبكرًا؟".

قالت مارج: "هل تبحث عن صديقك السيد بندار؟ لقد اتصل وترك رسالة، وقال إنه سيكون هنا في الحال. لا تقلق، سنذهب الآن إلى قاعة المؤتمرات، وستكون نيكول هناك لتعتني بك، وستحضر لك فنجانًا من القهوة".

تبع جو تلك السيدة، وهي تسير عبر ممر مضيء، وعندما فتحت باب غرفة المؤتمرات، بدأ جو يخطو بعض الخطوات إلى الداخل، ثم توقف فجأة بعدما أصيب بالذهول، وتساءل في نفسه: "ما هذا؟".

إن هذه القاعة لا تشبه أية قاعة مؤتمرات رآها جو من قبل.

لقد توقع أن يجد طاولة مؤتمرات طويلة ذات لون بني مائل إلى الحمرة، ولها بريق لامع، ومجهزة بأحدث أجهزة الاجتماع عن بعد؛ لكنه وجد بدلًا من ذلك حجرة مليئة بمناضد صغيرة توجد فوقها أوانٍ تحتوي على الصلصال، وأشرطة لتنظيف الغليون بكل الألوان، وأكوام من الورق

المقوى، وعدد لا حصر له من أقلام التلوين، وصف من حوامل ألواح الرسم الخاصة بالأطفال بطول الحائط، مليئة برسومات الأصابع، وكان هناك المزيد من هذه الرسومات تزين الحائط.

ولم يكن الأثاث غير المناسب لغرفة اجتماعات هو ما جعل جو يحدق مذهولًا.

لقد كانت الغرفة تعج بالفوضى.

وكان هناك نحو اثني عشر شخصًا تتراوح أعمارهم بين أواخر العشرينات وأوائل الستينات يقفون ويتحدثون ويضحكون في آن واحد، وكانوا منخرطين بشدة فيما بدا لجو كأنه نشاط محموم لخلق الفوضى؛ فقد كان بعضهم يسحق بعض الصلصال في تلك الأواني، وبعضهم الآخر يلطخ تلك الألواح برسومات الأصابع، وكانت إحدى السيدات تحدق إلى بعض أشرطة تنظيف الغليون التي تحملها في يد واحدة بمنتهى الجدية، بالضبط كما كان هاملت يحدق إلى جمجمة يوريك.

كانت الدهشة تعلو وجه جو، وشعر بأنه في مكان لا يمت لبيئة العمل في الشركات بصلة، وأن الزمن قد عاد به إلى الوقت الذي كان فيه في روضة الأطفال.

قالت مارج: "معذرة"، ودون أن ترمش لها عين أغلقت الباب مرة أخرى، وسارت إلى الغرفة التالية، ما أغرى جو بأن يتبعها، وقال: "أظن أننا ذاهبون إلى قاعة مؤتمرات أخرى".

وتمكن جو في ذهول من التمتمة ببعض كلمات الشكر، بينما قامت مارج بإغلاق باب الغرفة بعد دخوله.

وجد جو نفسه وحيدًا في غرفة تشبه تلك الغرفة التي رآها فورًا، فمشى ببطء إلى وسط الغرفة، وأخذ يتأمل في تلك الصور المليئة بالحيوية والطاقة، التي تغطي الحوائط تمامًا.

فُتح الباب ببطء، فاستدار جو ليجد نفسه في مواجهة شابة بشوشة الوجه، واشتم جو رائحة مألوفة، ورأى الدخان يتصاعد من الإناء المليء بالقهوة الذي تحمله.

تألـق وجههـا بابتسامة، حتى أن جـو كان يحتاج إلى ارتـداء نظارة شمسية ليحمي نفسه من وهج تلك الابتسامة، وقالت: "لا بد أنك جو، أليس كذلك؟".

أومأ جو برأسه.

فقالـت لـه: "لقـد اتصل بنـدار، وقال إنـه سيصل إلى هنـا في غضون دقيقتيـن. هل تحب تناول بعض القهوة في أثناء انتظارك؟ إنها أفضل قهوة قد تتناولها في حياتك".

استطـاع جو أن يتحـدث مرة أخرى قائـلًا: "من فضلـك، شكرًا لك". وبينمـا كانت نيكول تصب القهوة، نظـر حوله في الغرفة، وسأل قائلًا: "هل سأقابل الرئيس التنفيذي حقًا؟".

أجابته قائلة: "إن هذا ما سمعته؟".

قال: "حسنًا، ما أعنيه هو: هل سأقابله *هنا في هذا المكان*؟".

نظرت حولها وقالت: "إنه مكان مختلف قليلًا، أليس كذلك؟".

قال جو: "قليلًا ... إنه يختلف ... كثيرًا".

قالت: "شكرًا لك".

نظر إليها جو في دهشة، وقال: "هل صممت هذا المكان؟".

أخـذت تنظـر إلـى أرجـاء الغرفة، وفـي عينيهـا يظهر الإعجـاب بكل تفاصيلها، وقالت: "أنا صاحبة فكرة هذا التصميم، وقد وضعته بنفسي".

قال جو: "دعيني أخمن ــــــــ لديك أطفال، أليس كذلك؟".

أطلقـت ضحكـة وقالـت: " بالتأكيد! ربمـا أكثر من مليـون". ولاحظت تعبيـرات وجـه جو، فضحكت مرة أخـرى، وشرحت له الأمـر، قائلة: "إنني معلمة، أو بالأحرى، كنت أعمل في مدرسة ابتدائية قبل أن آتي إلى هنا".

فنظر جو إلى الحوائط مرة أخرى.

وابتسمـت نيكـول، وقالـت: "صـدق أو لا تصـدق، يجـري الأشخاص البالغـون اجتماعاتهم في هذه الغرفة بالفعل، وينجزون الكثير من الأعمال. ولا يمكنـك أن تصدق ما هو تأثير رسومات الأصابع والصلصال على هؤلاء البالغين مشغولي البال".

قال جو: "أعتقد أن ..."، وأومأ برأسه تجاه الغرفة المجاورة، وتابع قائلًا: "إذن، هل كان ذلك...؟"، وكافح جو لإيجاد طريقة ينهي بها سؤاله، وأردف قائلًا: "ما هذا الذي يجري في الغرفة المجاورة؟ هل هم مجموعة تركيز أو شيء من هذا القبيل؟ هل هم مجموعة من الآباء؟".

وابتسمت نيكول قائلة: "إنهم كبار المسئولين التنفيذيين عن التسويق بالشركة، وهم يتبادلون الأفكار حول غزو مجموعة جديدة من الأسواق الأجنبية".

تساءل جو في نفسه: "أهؤلاء هم كبار المسئولين التنفيذيين عن التسويق بالشركة؟!" وقبل أن يتمكن من أن يقول المزيد، سمع صوت صرير هادئ جراء فتح الباب، ثم نمى إلى سمعه ذلك الصوت المألوف الذي يشبه صوت راوي القصص.

قال بندار: "مرحبًا"، ودخل إلى الغرفة، وسار نحو تلك السيدة الشابة وحياها بحرارة قائلًا: "نيكول! شكرًا جزيلًا على تخصيصك الوقت لمقابلة صديقي الشاب. لقد أخبرته بأنه يحتاج إلى التحدث مع شخص عبقري للغاية!".

احمرت وجنتا تلك المرأة خجلًا.

حاول جو جاهدًا أن يخفي دهشته، وهو يفكر: "*شخص عبقري للغاية؟!*". لقد *كان يتحدث بالفعل* مع الرئيس التنفيذي.

واستطرد بندار قائلًا: "نيكول دعيني أقدم إليك جو، إنه أحدث صديق لي، يا جو هذه نيكول مارتن، إن نيكول تدير واحدة من أنجح شركات البرمجيات التعليمية في البلاد".

قال جو: "ولكنك صغيرة السن للغاية!"، وشعر جو بأنه أحمق لقوله شيئًا مثل هذا؛ لكن تلك المرأة كانت تبدو أنها في عمره نفسه.

أجابت وقد ارتسمت على وجهها ابتسامة: "لكنني لست أصغر من زبائني".

جلس بندار على واحدة من المناضد الخشبية المنخفضة، واضعًا ساقًا فوق الأخرى، وبدأ التفتيش في كيس ورقي كبير كان قد جلبه معه.

وأوضحت نيكول إليه الأمر قائلة: "إننا نسوق مجموعة من البرمجيات التعليمية إلى المدارس في جميع أنحاء الولايات المتحدة، وكندا وثلاث عشرة دولة أخرى". وأضافت، وقد أضاءت وجهها تلك الابتسامة الرائعة، قائلة: "لكن لا تقلق، إننا عازمون على أن نصبح من الشركات الكبرى".

وبينما كانت نيكول تتحدث، أخرج بندار ثلاث شطائر كانت كل واحدة منها مغلفة في ورق شمعي، وأخرج بعد ذلك ثلاث زجاجات من المياه المعدنية، وقال: "حسنًا أيها الفتيان والفتيات، لقد حان وقت الغداء".

وبينما كانوا يتناولون الغداء الذي أحضره بندار، عرف جو كل شيء عن شركة ليرنينج سيستمز فور تشيلدرن، وعن مؤسستها نيكول مارتن.

لقد كانت نيكول معلمة متميزة، تدرس في مدرسة ابتدائية، ولقد أحب أولياء الأمور طريقتها في التدريس، وكان الطلبة يحبونها هي، لكن نيكول لم تكن سعيدة؛ حيث كانت تشعر بأنها مقيدة بالنظام الذي كان يهدف إلى تعليم الأطفال كيف يحفظون ويرددون ما حفظوا فقط.

وبمرور الوقت، وضعت سلسلة من الألعاب التي تسهم في زيادة الإبداع والفضول العقلي لدى الأطفال، ولقد شعرت بسعادة غامرة حين وجدت أن اختراعاتها قد ساعدت الأطفال في عملية التعلم والنمو، لكن ما أصابها بالإحباط هو أنها لم تكن تستطيع أن تساعد أكثر من عشرين أو خمس وعشرين طفلًا في وقت واحد، وكان راتبها كمعلمة يكفيها بصعوبة.

وسألت جو قائلة: "أظن أنك تعرف القانون الأول للنجاح الباهر، أليس كذلك؟".

أجابها جو قائلًا: "*تتحدد قيمتك الحقيقية بما تمنحه من قيمة تزيد على ما تحصل عليه من مقابل*".

قالت: "رائع. تستحق الحصول على نجمة ذهبية! لكن القيام بذلك لا يعني بالضرورة أن *المقابل* الذي تحصل عليه سوف يزداد".

شعر جو بالارتياح عندما سمعها تقول ذلك، فقد كان يفكر في الشيء نفسه الليلة الماضية عندما سمع إرنستو يشرح هذا القانون.

واسترسلت نيكول قائلة: "إن القانون الأول يحدد ماهية *قيمتك*، بعبارة أخرى إنه يحدد دخلك *المحتمل* ومقدار ما قد *تحصل عليه*، ولكن القانون الثاني هو الذي يحدد كم تربح *بالفعل*".

ذات يوم عندما كانت نيكول في اجتماع مع أحد أولياء الأمور، ذكرت مدى استمتاع الأطفال بالألعاب التي صممتها، ومدى استفادتهم منها. ونظرًا إلى معرفتها أن ذلك الأب كان يعمل مهندس برمجيات، سألته إذا ما كان بإمكانها أن تستعين بخدماته ليرى إن كان من الممكن برمجة تلك الألعاب ليتم تشغيلها على أجهزة الكمبيوتر، فوافق.

وفي الأسبوع التالي، قابلت نيكول مهندس البرمجيات مرة أخرى، ولكن هذه المرة أحضرت معها أم أحد الطلبة بالمدرسة، التي كانت تدير شركة تسويق وإعلان صغيرة. وبعد عدة أيام، أنشأ هؤلاء الثلاثة شركة فيما بينهم.

وتمكنت نيكول من توفير بعض رأس المال المبدئي عن طريق صديق أحد أصدقائها، وهو رجل أطلقت عليه لقب "الوسيط"، (حدث جو نفسه قائلًا: "ها هو اسم "الوسيط" يذكر مرة أخرى، عليه أن يتذكر أن يسأل بندار عنه"). وفي غضون أعوام قليلة، بلغ حجم مبيعات شركتهم الوليدة المتخصصة في البرمجيات التعليمية أكثر من مائتي مليون دولار في جميع أنحاء العالم. وبالإضافة إلى كونها مؤسِّسة لشركة ليرنينج سيستمز فور تشيلدرن ورئيسة تنفيذية لها، تقوم نيكول كذلك بتقديم الاستشارات إلى النظم المدرسية، ومؤسسات التعلم المنزلي، والباحثين في مجال التعليم في جميع أنحاء البلاد.

وأردفت نيكول قائلة: "نتوقع أن نؤثر في حياة عشرين أو خمسة وعشرين *مليون* طفل من خلال شركتنا، وهذا باختصار هو القانون الثاني، قانون العائد:

"يتحدد دخلك بعدد الأشخاص
الذين تخدمهم وبمستوى الخدمة
التي تقدمها إليهم".

وتوقفت لحظة، ثم استرسلت، قائلة: "*أو بعبارة أخرى، يتناسب العائد الذي تحصل عليه طرديًا مع عدد من تؤثر في حياتهم*".

وجلست نيكول، وأنهت الشطيرة الخاصة بها في هدوء، لتمنح جو الفرصة ليستوعب قانون العائد، وبعد فترة وجيزة من الصمت، بدأ يفكر بصوت مرتفع قائلًا:

"هل تعرفون، كثيرًا ما اعتقدت أنه من غير العادل أن يجني النجوم السينمائيون وكبار الرياضيين تلك الرواتب الهائلة، وأن يجمع الرؤساء التنفيذيون وأصحاب الشركات تلك الأرباح الهائلة"، وأضاف بسرعة قائلًا: "إنني لا أقصد الإساءة".

فهزت رأسها بكل لطف، وأشارت إليه بأن يستمر.

فاسترسل قائلًا: "لكن الأشخاص الذين يقومون بأعمال عظيمة ونبيلة - مثل المعلمين - لا يحصلون على ما يستحقون من أموال. إن الأمر يبدو متعسفًا، لكن ما تقولينه هو أن الأمر لا يتعلق *بالقيمة* فحسب، ولكنه يتعلق *بالتأثير* أيضًا".

وتبادلت نيكول وبندار نظرات وجيزة تنم عن البهجة والسرور لسرعة استيعاب جو للقانون الثاني.

وقالت نيكول: "بالضبط، وهناك أمران مدهشان بخصوص ذلك: الأول، أن هذا القانون يوضح أنه يمكنك أن تحدد مقدار العائد الذي تحصل عليه؛ أي أن الأمر يخضع لسيطرتك، فإذا أردت تحقيق المزيد من النجاح، فعليك أن تجد طريقًا لتقديم الخدمة إلى المزيد من الأشخاص، الأمر بسيط للغاية".

وأخذ جو يفكر في ذلك دقيقة، ثم هز رأسه علامة على فهم تلك النقطة، ثم قال: "وما الشيء الآخر المدهش؟".

قالت: "يعني هذا القانون أيضًا أنه لا توجد أية قيود على ما تجنيه من أموال؛ نظرًا إلى أنك يمكنك *دائمًا* أن تجد المزيد من الأشخاص لتخدمهم، فكما قال مارتن لوثر كينج الابن ذات مرة: "يمكن لأي شخص أن يكون عظيمًا؛ حيث إن كل شخص يستطيع أن يخدم الآخرين"، وهناك

طريقة أخرى لقول ذلك وهي: "يمكن لأي شخص أن يكون ناجحًا؛ حيث إن كل شخص يستطيع أن يكون *معطاء*"".

كان بندار يلاحظ جو عن قرب، وتحدث في هذه اللحظة قائلًا: "هل لديك أية أسئلة؟".

أومأ جو برأسه، وتوجه بالسؤال إلى نيكول قائلًا: "إنني مهتم بشأن الاجتماع الأول، ذلك الاجتماع الذي تم مع الأب الذي كان يعمل مهندسًا للبرمجيات، والأم التي كانت تعمل في مجال التسويق، ألم يخطر ببالك أنهما قد يأخذان أفكارك ويستوليان عليها؟".

بدت الحيرة على وجه نيكول، وقالت: "يستوليان عليها؟".

قال جو: "أقصد أنهما قد يسرقانها، ألم تخشي من أن يسرقا الفكرة ويستبعداك؟".

ابتسمت نيكول وقالت: "لأصدقك القول، إنني لم أفكر في هذا الأمر مطلقًا، إن كل ما فكرت فيه هو حجم الأمور الجيدة التي سننجزها". وبدت كأنها تتفكر في الأمر، ثم أطلقت ضحكة حزينة، وأضافت قائلة: "لكنني مررت بفترة مثيرة حاولت خلالها اعتياد الحياة الجديدة، وهذا عندما بدأت بالفعل في استيعاب قانون العائد. وبمجرد أن أدركت مدى الازدهار الذي قد يصل إليه هذا الأمر، كدت أن أدمر كل شيء، فقد جعلني الأمر أشعر بالتوتر فجأة".

سألها قائلًا: "لماذا؟ هل خشيتِ من أن يخرج الأمر عن السيطرة ويفشل؟".

ضحكت قائلة: "كلا، بل العكس صحيح، بل خشيت أن يخرج الأمر عن السيطرة *وينجح بدرجة هائلة*.

لقد نشأت وهناك اعتقاد مترسخ في ذهني بأن هناك نوعين من الأشخاص في هذا العالم، هناك من *يجني ثروة*، ومن يقوم *بأعمال جيدة*. وكان ما أؤمن به يشير إلى أن المرء يمكن أن يكون واحدًا من هذين النوعين؛ فإما أن يكون من النوع الأول أو النوع الثاني، لكن لا يمكن أن يكون الاثنين معًا".

وأضافت قائلة: "إن الأشخاص الذين يجنون الثروات يفعلون ذلك عن طريق استغلال الآخرين، أما الأشخاص الذين يهتمون لأمر الآخرين حقًا، ويقدمون لهم الخدمات - كرجال الشرطة، والممرضات، والمتطوعين، والمعلمين بالطبع - فهؤلاء هم *أخيار* هذا العالم، ولا يمكنهم أن يكونوا أثرياء أبدًا، وإلا سيكون هناك تناقض في المصطلحات.

على الأقل هذا هو ما ترسخ في ذهني منذ الطفولة".

شعر جو بالدهشة، وقال: "ماذا حدث إذن؟".

تابعت قائلة: "لقد كنت أرى كيف كان شريكاي يعملان بجد، ورأيت عدد الأطفال الذين غيرنا حياتهم، ورأيت كيف أن اعتقادي القديم يشكل عائقًا، وأنه لا يخدم تحقيق أهدافي؛ لذا قررت أن *أغيره*".

سألها جو قائلًا: "هل قررت ذلك ببساطة؟".

قالت: "نعم. لقد قررت".

قال جو: "هل يمكن أن يفعل المرء شيئًا كهذا؟".

ابتسمت، وهي تلاحظ نظرة جو المتشككة، وقالت: "يمكن لأي شخص أن يفعل ذلك، هل اختلقت قصة قبل ذلك في حياتك؟".

نظر جو إلى جميع أنحاء غرفة اللعب/ قاعة المؤتمرات، وعاد بتفكيره إلى أيام طفولته، وهو في روضة الأطفال، فضحك قائلًا: "بالتأكيد، لقد كنت معتادًا فعل ذلك، لقد اختلقت الكثير من القصص".

قالت: "إن حياتك تسير على المنوال نفسه، إنك أنت من تختلقها. *فالفقر والغنى هما مجرد قرارات*. أنت من تتخذها، من هنا"، وأشارت بإصبعها إلى رأسها، وتابعت قائلة: "أما كل شيء آخر، فهو مجرد نتيجة القرار".

فكر جو مرة أخرى في تلك المحادثة التي جرت صباح يوم السبت بينه وبين بندار، وقوله *إن ما تركز عليه هو ما تحصل عليه*.

وسمع جو صياحًا مرتفعًا من قاعة المؤتمرات المجاورة، تبع ذلك الصياح هتاف مُدَوٍّ، وتخلل ذلك الضحك والتصفيق.

وابتسمت نيكول قائلة: "أظن أننا قد وجدنا خطة التسويق الجديدة الخاصة بمنطقة آسيا والمحيط الهادئ".

وقف بندار والتقط أغلفة الشطائر وزجاجات المياه المعدنية المتبقية من غدائهم، وقبل أن يعرف ماذا حدث، وجد جو نفسه قد صافح نيكول وشكرها على ما منحته إياه من وقت.

سألته قائلة: "ما خططك للغد يا جو؟".

نظر جو إلى بندار متسائلًا.

فقال بندار: "سنذهب غدًا إلى زيارة سام".

قالت نيكول: "حسنًا. إنك ستحبه كثيرًا".

قال بندار موضحًا: "إن سام هو كبير المستشارين الماليين لدى نيكول، وهو كذلك بالنسبة إليَّ".

حيا بندار نيكول وودعها، وأخذ جو ينظر إلى كل أنحاء الغرفة، وأخذ ينظر إلى الألواح ورسومات الأصابع والصلصال وبقية الأدوات الخاصة بروضة الأطفال، وواتته فكرة.

أخذ يفكر في قرارة نفسه قائلًا: "إنهم يختلقون القصص، إنهم يجلسون هنا، ويختلقون القصص، ويرسمونها، ويصنعون مجسمات من الصلصال تمثلها، ثم بعد ذلك يخرجونها إلى حيز التنفيذ، وينشرونها في جميع أنحاء الكرة الأرضية، وهي قصص تبلغ قيمتها مائتي مليون دولار.

وكما قالت نيكول "*اختلقها ببساطة*"".

القانون الثاني

قانون العائد

يتحدد دخلك بعدد الأشخاص الذين تخدمهم وبمستوى الخدمة التي تقدمها إليهم.

٦ : تقديم القهوة

ساد الهـدوء في أثناء رحلة العودة، فلقد كان أحد أصدقاء بندار قد أوصله إلــى شركة ليرنينـج سيستمز فور تشيلدرن فــي وقت سابق؛ لذا فإن جو كان عليه أن يوصله إلى المنزل، وكان يبدو أن بندار يرغب في رؤية المشهد من حوله، تاركًا جو مع أفكاره.

وكما فعل بالضبط بعد تناوله الغداء مع إرنستو، استعاد جو محادثته مع نيكول مارتن، محاولًا فهم كل ما سمع.

مــا الذي جعل تلك المــرأة الشابة تحقق ذلك النجــاح المذهل؟ هل ما أطلقت عليه قانون العائد هو السبب حقًّا رغم ما يبدو عليه من بساطة؟

وعندما أوقف جو السيارة أمام بيت بندار لينزل مضيفه، كانت راتشيل تنتظـر عنــد البــاب الأمامــي، وهي تحمــل لفافة صغيــرة، نزل بنــدار من السيــارة، ومــال جو بجذعه ليُسمــع راتشيل صوته الــذي انساب عبر الباب المفتوح قائلًا:

"كان غداءً رائعًا يا راتشيل، شكرًا جزيلًا لك".

اقتربت راتشيل من السيارة، وأعطت اللفافة إلى جو، وقالت له:

"على الرحب والسعة".

لقد أعلنت الرائحة عن نفسها في الحال، إنه بعض البن الذي تستخدمه راتشيــل فــي إعداد قهوتها الشهيــرة، وقد طحنته من فورهــا خصوصًا من أجل جو.

وفــي طريق عودته إلى العمل، أخذ جو يفكر فــي نيكول مارتن، الرئيس التنفيــذي، التي تعقــد اجتماعاتها في قاعــة تليق برياضــ الأطفال، وأخذ

يتساءل عن كيفية تطبيق قانون العائد، وظل يقلب تلك الأفكار في ذهنه عندما ضغط زر الصعود في المصعد الذي أخذه إلى الطابق السابع في شركة كلاسون - هيل تراست.

وفي ظهر ذلك اليوم، كانت ميلاني ماثيو تجلس غارقة في التركيز في التقرير ربع السنوي الأخير الخاص بها، عندما فوجئت بتلك الرائحة الطيبة، نظرت حولها، واندهشت لرؤية جو ممسكًا بفنجان من القهوة الساخنة تتصاعد منه الأبخرة ليعطيه إياها.

قال بصوت عالٍ، وهو يضع القهوة بعناية على مكتبها: "إنها تحتوي على القليل من مزيج الحليب والكريمة، وبها ملعقة واحدة من السكر".

لقد كانت هذه هي القهوة التي تحبها ميلاني بالضبط، مع أنها لا تذكر أنها قد ذكرت ذلك أمام جو من قبل. يا لرائحتها الذكية! شكرته ثم ارتشفت رشفة.

إنها أفضل قهوة تذوقتها في حياتها.

وخلال الدقائق الثلاثين التالية، أعطى جو فنجانًا من القهوة الساخنة اللذيذة لكل موظف في الطابق السابع كاملًا، فلقد كان يعرف بعضهم جيدًا، ويعرف بعضهم الآخر معرفة سطحية، والباقي لم يقابلهم من قبل على الإطلاق. وكان الجميع مندهشين من قيام ذلك الشاب المعروف بالتركيز على العمل باقتطاع بعض من وقته ليقدم إليهم تلك القهوة الساخنة، وكانوا مسرورين لذلك، خاصة أن كلًا منهم كان يكافح للوفاء بالمواعيد النهائية لمهام العمل الخاصة بربع السنة الثالث، وبدا أن بعضهم في حيرة من أمرهم وهم يهزون رءوسهم شاكرين، في حين يتساءلون في أنفسهم، قائلين: "ترى ما الذي حدث *له*؟".

وعندما عاد جو إلى مكتبه ومعه آخر فنجان من القهوة، كان جوس في انتظاره هناك.

سأله جو: "هل تريد فنجانًا آخر من القهوة يا جوس؟".

اعتدل في جلسته، ونظر إلى جو بشيء من الفضول، وقال: "كلا، شكرًا لك".

قال جو: "حسنًا. هل تعرف ذلك الرجل الذي سألتك عنه الأسبوع الماضي؟ بندار؟ لقد ذهبت لمقابلته في عطلة نهاية الأسبوع".

قال جوس: "فهمت، وماذا كان هذا؟ هل هو جزء من واجب منزلي؟".

هز جو كتفيه قائلًا: "هو كذلك تقريبًا. وبالأمس كان عليَّ أن "أمنح قيمة تزيد عما أحصل عليه من مقابل"".

قال جوس: "فهمت، وذلك عندما منحت جيم جالاوي بيانات الاتصال الخاصة بمنافسك".

احمر وجه جو خجلًا، إذن فقد لاحظه جوس وهو يفعل ذلك، وقال: "أما اليوم فإن عليَّ أن "أخدم أكبر عدد ممكن من الأشخاص"".

أطلق جوس ضحكة خفيفة، وقال: "لذا قدمت القهوة إلى زملائك في العمل".

نظر جو حوله إلى المكتب، وقال: "صحيح. هل تعتقد أن ذلك سيساعدني على تحقيق نسبة الأرباح الخاصة بالربع الثالث من السنة؟".

حدق جوس إليه، ثم أدرك أنه يمزح.

أضاف جو قائلًا: "إنه الشيء الوحيد الذي يمكنني أن أفكر فيه، بالإضافة إلى أن تلك القهوة ليست قهوة عادية، إنها قهوة راتشيل *الشهيرة*".

ابتسم جوس وهب واقفًا، وقال: "إنني سعيد لأنك قد ذهبت لرؤية هذا الرجل يا جو. ولكن أيمكن أن تخبرني بشيء؟".

قال جو، "بالطبع، ماذا تريد أن تعرف؟".

نظر جوس حوله في المكتب، ثم قال: "ما الشعور الذي انتابك وأنت تقدم خدمة إلى كل هؤلاء الأشخاص؟".

حذا جو حذوه، ونظر إلى أرجاء المكتب، ثم عاد ونظر إلى عيني جوس وقال: "أتريد أن تعرف الحقيقة؟ لقد شعرت بأنني أبله".

ضحك جوس مرة أخرى، ثم انحنى إلى الأمام، وقال:

"قـد تشعر في بعضـ الأوقات بأنك أبله، بل قد تبـدو كالأبله، ومع ذلك تستمر في فعل ما تفعله على أية حال".

ثم التقط معطفه الصوفي من فوق المشجب المعلق على الحائط خارج مكتبه، وتوجه إلى المنزل.

٧ : راتشيل

عندما وصل جو إلى بيت بندار ظهر اليوم التالي، أشارت إليه راتشيل للدخول إلى غرفة المكتب، وعرضت عليه كوبًا من القهوة، وقبل جو عرضها بكل امتنان.

قالت راتشيل وهي تضحك: "سيكون الرجل العجوز هنا في الحال".

قال لها جو: "أتعرفين؟ هذه هي ثالث أو رابع مرة أسمع فيها عبارة "الرجل العجوز" هذه، لماذا يناديه الجميع بهذا اللقب؟ وما الأمر المضحك في هذا؟".

وضعت راتشيل الصينية الصغيرة التي كانت تحملها، واستندت إلى أحد المقاعد الكبيرة وسألته: "كم يبلغ من العمر في اعتقادك؟".

أجابها قائلًا: "لا أعرف، ربما الثامنة والخمسين، أو التاسعة والخمسين، أو قد يكون في بداية الستينات".

قالت: "تخمينك قريب من الحقيقة"، ثم ابتسمت ابتسامة عريضة وقالت: "إنه في الثامنة والسبعين".

قال جو متعجبًا: "أنت تمزحين!".

استرسلت قائلة: "على الرغم من أنه في أواخر السبعينات، فهو واحد من أصغر الأشخاص الذين عرفتهم. هل لاحظت مدى حيويته وحماسته؟ وهل لاحظت مدى حبه للاستطلاع، ومدى تشوقه ورغبته في معرفة الأشياء؟".

أومأ جو برأسه.

أضافت راتشيل قائلة: "إنه يقوم بمهام، ورحلات، وينجز أعمالًا أكثر من معظم الأشخاص ممن هم في نصف عمره، ولا يستطيع أحد منا مجاراته في ذلك".

إن بندار لم يعطه قط الإيحاء بأنه كذلك، هكذا فكر جو في نفسه، ثم قال لها: "حقًّا؟ ولكنه يبدو دائمًا ... هادئًا".

ضحكت راتشيل، وقالت: "إنه يبدو هادئًا، لأنه هادئ بالفعل؛ ولكن من قال إنه كلما كنت أكثر توترًا، أنجزت المزيد من الأعمال؟".

اعترف جو بأنها محقة. لقد كان يؤمن دائمًا بأن إنجاز الكثير من الأعمال يعني الإصابة بالتوتر الشديد، لكنه بعد أن فكر في الأمر وجد أنه يعرف الكثير من الأشخاص المصابين بالتوتر، ومع ذلك لم يحققوا إنجازات ضخمة.

سألته راتشيل قائلة: "من الذي ستقابله اليوم؟".

أجابها جو قائلًا: "سأقابل سام، مستشاره المالي".

ضحكت راتشيل بينها وبين نفسها قائلة: "*آه*، سام. ستحبه كثيرًا".

حدث جو نفسه قائلًا: "لقد سمعت تلك العبارة قبل ذلك أيضًا".

قال بندار وهو يقف عند باب المكتب مبتهجًا: "بالطبع سيحبه، إن الجميع يحبونه!".

في تلك اللحظة التي سمع فيها جو صوت الراوي، شعر بالراحة تسري في جسده، ولاحظ أن راتشيل قد انتابها الشعور نفسه أيضًا. يبدو أن له التأثير نفسه في *الجميع*.

وعندما اجتاز جو بسيارته البوابة الحديدية، متجهًا نحو وسط المدينة، تذكر تلك المحادثة التي جرت بينه وبين راتشيل، فسأل بندار عن هذه السيدة.

فأخبره بأن راتشيل قد نشأت في أحد الأحياء الفقيرة، وبدأت تعمل لتساعد عائلتها عندما كان عمرها لا يتجاوز الخامسة عشرة، ولقد عملت في مجالات عديدة؛ فقد عملت في تنظيف المنازل، والبستنة، وعملت

سكرتيرة، ونادلة كذلك، وطاهية، وعملت في أعمال البناء والطلاء، وأكثر من ذلك. وفي نهاية المطاف، ادخرت ما يكفي من مال من مجالات عملها المتعددة والتحقت بإحدى الكليات.

وأخبره كذلك بأنها كانت تفضل بعض هذه الأعمال على الأخرى، على الرغم من أنها كانت تمارس كل واحد منها كأنها تحبه، وكانت تفعل ذلك من خلال تذكير نفسها بأنها - بصرف النظر عن مدى حبها لهذا العمل أو نفورها منه - تستمتع بفكرة *سد احتياجاتها، والادخار، وخدمة الآخرين.*

قاطعه جو قائلًا: "سد الاحتياجات، والادخار، وخدمة الآخرين. إنه يبدو كأنه شعار".

قال بندار متفقًا معه: "إنه يبدو كذلك بكل سهولة؛ حيث إن هذه الجملة توضح أن هناك ثلاثة أسباب أساسية للعمل، وهي: *سد الاحتياجات*؛ لتلبية احتياجاتك الأساسية في الحياة، *والادخار*؛ لتحصل على ما يتجاوز احتياجاتك الأساسية، وتوسع نطاق حياتك، *وخدمة الآخرين*؛ لتقديم المساعدة إلى العالم من حولك".

فكر جو في رد فعل نيكول مارتن على خوفها من النجاح، الذي انتابها في بداية عملها. لقد قالت: "*إنه لم يكن يخدم تحقيق أهدافها*".

استرسل بندار قائلًا: "لسوء الحظ، يقضي معظم الأشخاص حياتهم، وهم يركزون على المفهوم الأول، وهو سد الاحتياجات فحسب، وعدد قليل يركز على المفهوم الثاني، وهو الادخار، أما القلة الذين يحققون نجاحًا حقيقيًّا - ولا أقصد على الصعيد المالي فحسب، ولكنه نجاح *باهر* في جميع جوانب الحياة - فهم من يحافظون على أن يكون تركيزهم منصبًّا على المفهوم الثالث".

سد الاحتياجات، والادخار، وخدمة الآخرين، أخذ جو يفكر في هذه الأهداف الثلاثة، بينما كان بندار مستمرًّا في إكمال قصة راتشيل.

ومنذ عام مضى، كان بندار يشتري بعض الكتب من مكتبة ملحق بها مقهى؛ حيث كانت راتشيل قد تسلقت السلم الوظيفي لتصبح مديرة هذا

المقهى، وأراد احتساء بعض القهوة بعدما ابتاع ما يحتاج إليه، فذهب إلى المقهى.

قالت له راتشيل: "لقد بدأت حالًا إعداد قهوة ساخنة، إذا لم تكن على عجلة من أمرك، لِمَ لا تستريح على واحدة من الأرائك المخصصة للقراءة؟ وسوف أحضر لك فنجان القهوة فور إعداده".

كان بندار معجبًا بسلوك تلك المرأة الشابة، وزاد إعجابه أكثر بعد تذوق تلك القهوة التي أعدتها.

كانت راتشيل تملك مهارة لا يمكن إنكارها في إعداد قهوة رائعة، وكانت لديها موهبة في اختيار حبوب القهوة، وتحميصها، وطحنها، لتستخرج منها أفضل النكهات وأذكى الروائح، ولديها إحساس شخص حرفي ماهر في تحقيق التوازن الدقيق بين الوقت ودرجة الحرارة، وهي تعرف جيدًا كيف تحافظ على ماكينة صنع القهوة تتألق من فرط النظافة، وكانت حريصة على منع تراكم بقايا القهوة، كما أنها تجيد اختيار أنقى مصدر للمياه. إن مذاق قهوتها *دائمًا* لذيذ، بل أكثر من لذيذ.

وقال بندار لجو: "وعندما يسألها الناس عن السر وراء القهوة الرائعة، فإنها تضحك فحسب، وتقول إن لها أصولًا كولومبية".

وكان بندار وزوجته يبحثان عن شخص ما ليعمل بدلًا من الطاهي الخاص بهما، الذي تلقى عرضًا للعمل في أحد مطابخ الفنادق ذات النجوم الخمس، ونظرًا إلى أن بندار أعجب جدًّا بمذاق قهوتها، ونظرًا إلى أنها يمكنها الطهو، فقد رأى أنها البديل المثالي لذلك الطاهي. وبما أنها قد انتهت من دراستها في الكلية، فقد كانت متفرغة للعمل لديهما.

فعينها بندار في الحال.

وسرعان ما حازت تلك الفتاة الشابة إعجاب كل زملاء بندار، بمن فيهم بعض الرؤساء التنفيذيين لكبرى الشركات في البلاد، حتى إن بعضهم قد ألمح إلى أنه قد يأخذها من بندار ويعينها لديه؛ لكنه حذرهم مازحًا من أنه قد يمنعهم من الحصول على خدماته الاستشارية إن حاولوا فعل ذلك، وقام أحد هؤلاء الرؤساء التنفيذيين بعد أن ارتشف رشفة طويلة ومتأملة

من تلك القهوة "الشهيرة"، وتمتم قائلًا: "حسنًا ... ربما أضطر إلى القبول بقرارك".

وضحك بندار بعدما تذكر كلمات زميله هذا، وشاركه جو الضحك. وشعر بأن هناك بقية لقصة راتشيل، لكن يجب تأجيل هذا الأمر؛ لأنهما كانا قد وصلا إلى مقصدهما.

٨: قانون التأثير

كان المقر الإقليمي لشركة ليبيريتي لايف انشورانس آند فاينانشيال سرفيس يحتل الدورين العلويين للمبنى الأكثر ارتفاعًا وجمالًا، ويقع في قلب الحي المالي.

كانت معظم طوابق المبنى، التي يبلغ عددها أربعة وعشرين، مؤجرة لكبرى شركات الاستثمار ومكاتب المحاماة في المدينة، أما الطابقان الثاني والعشرون والثالث والعشرون، فتستأجرهما شركة ليبيريتي. وكان مكتب سام - حيث كان يتوجه كل من بندار وجو - يشغل الطابق الرابع والعشرين بأكمله.

وعند المدخل، سجل بندار اسميهما في دفتر موجود مع حارس الأمن، ثم مرا عبر ردهة جميلة، ودخلا إلى مصعد زجاجي طويل مؤطر بنقوش رائعة، وفرشت على أرضه سجادة مخملية زرقاء.

همس جو قائلًا: "لا بد أنهم قد باعوا العديد من وثائق التأمين".

فهمس له بندار قائلًا: "إن هذا هو الفرع الأكثر نجاحًا لشركة الخدمات المالية ذات النجاح المدوي في العالم، وأنت على وشك أن تقابل الشخص المسئول بمفرده عن أكثر من ثلاثة أرباع الأرباح التي يحققها هذا الفرع".

"لا بد أنك جو!". قال هذه الكلمات رجل ذو شعر أبيض، وهو يمسك يد جو بكلتا يديه، وصافحه بحرارة، وكان صوته يبدو كصرير الباب الصدئ، واستطرد قائلًا: "أخيرًا اصطحب ذلك الرجل العجوز معه شخصًا يمكنني أن أستمتع بالتحدث إليه"، وتابع، وهو يلكز بندار في كتفه، قائلًا: "فهذا الرجل ممل!".

وبينما كان سام يضحك مصدرًا صفيرًا، قاد ضيفيه، وأجلسهما على اثنين من المقاعد الجلدية الفاخرة؛ حيث كان جو يجول بنظره في المكان. لقد كانت ساحة العمل الواسعة في الطابق الرابع والعشرين تبدو كحظيرة طائرة أكثر من أن تكون مكتبًا لإحدى الشركات؛ فقد كان ثمة سقف زجاجي مقبب على بعد ستة أمتار فوق الرأس، واستطاع جو أن يرى من خلال حائطين زجاجيين يشكلان أحد جوانب المكتب ذلك المنظر الطبيعي الرائع للجبل الغربي الذي يقع خلف المدينة.

وتوقف جو عن التركيز في ذلك المنظر الطبيعي، ليلتفت إلى السرد السريع الذي يقدمه بندار وسام عن ملخص الحياة المهنية لسام.

بدأ سام روزن حياته المهنية وكيل تأمين مجتهدًا، واكتسب سمعة بمرور السنوات بأنه رجل أعمال نزيه، وبدأ رواد الأعمال يستدعونه ليكون مفاوضًا، أو وسيطًا في صفقاتهم الأكثر صعوبة. وبعد أن أصبح موظف المبيعات الأفضل في الشركة بفضل مجهوداته، وسع نطاق عمله ليصبح مستشارًا ماليًّا شاملًا لعملاء محددين.

وفي أوائل الستينات من عمره، غيَّر مجال عمله مرة أخرى؛ حيث بدأ العمل مع المؤسسات غير الهادفة للربح، خاصة تلك التي تساعد الفقراء، والمشردين، والجياع. لقد أصبح سام اليوم من أكبر المحسنين وفاعلي الخير في الولاية، ويقضي معظم وقته في التفاوض حول بنود عقود ضخمة لصالح الجمعيات الخيرية في جميع أنحاء العالم.

وأضاف بندار قائلًا: "عندما قابلته للمرة الأولى قبل ثلاثين عامًا، كان حجم المبيعات التي حققها للشركة قد زاد بالفعل على أربعمائة مليون دولار، وهذا مبلغ يتجاوز كثيرًا ما حققه أي موظف آخر في تاريخ شركته".

فقال جو: "لا بد أنك أفضل موظف مبيعات في مجال التأمينات في العالم".

اتفق سام معه قائلًا: "أظن ذلك، مع أنني كنت أسوأ رجل مبيعات في البداية! فعندما كان هدفي بيع وثائق التأمين، لم أحقق أي نجاح على الإطلاق. لقد تعثرت عدة سنوات في بداية عملي كتعثر السلحفاة عندما

تلقى على ظهرها، ولكي أخبرك بذلك الشيء الذي غيَّر الأمور رأسًا على عقب وأقالني من عثرتي، إنه ـــــــ".

رفع جو إصبعًا واحدة، وقال: "هل يمكنني أن أخمن؟ إنها فكرة *منح قيمة تزيد على ما تحصل عليه من مقابل، أليس كذلك؟*".

قال سام: "ليس تخمينًا سيئًا. لقد كانت اللحظة التي توقفت فيها عن التركيز على ما يمكن أن *أحصل عليه*، وركزت على ما يمكن أن *أمنحه*، هي اللحظة التي بدأت فيها تحقيق النجاح في حياتي المهنية. وضع خطًا تحت كلمة *بدأت*، ففي مجال مثل هذا المجال الذي أعمل فيه ـــ وفي *أي* مجال عمل في الحقيقة ـــ فإنك تحتاج إلى أن تعرف كيف *توسع شبكة علاقاتك*".

ونظر مباشرة إلى جو، وقال: "هل تعرف ما أعنيه بكلمة "شبكة"؟".

في الحقيقة، كان جو يفكر في أن تكوين العلاقات هو شيء يعرف كل تفاصيله بالتحديد، لكن هذا السؤال كان مفاجئًا، فهز رأسه بسرعة، وقال: "كلا ـــــــ أعني، نعم، أعتقد ذلك"، وتوقف ثم استرسل بشيء من الإحراج: "لكنني أراهن على أن نتيجة ما ستقول ستجعلني أقتنع بأنني لا أعرف معنى الكلمة".

تلألأت عينا سام وشع منهما الدفء، وقال: "لقد كان ذلك الرجل العجوز محقًا مرة أخرى كعادته، لقد قال إنني سأحبك".

احمر وجه جو خجلًا.

وأضاف سام قائلًا: "إنني لا أعني بكلمة *الشبكة* عملاءك وزبائنك، بل إنني أعني شبكة الأشخاص الذين *يعرفونك ويحبونك ويثقون بك*. ربما لا يشترون أي شيء منك على الإطلاق، لكنهم يتذكرونك دائمًا"، وانحنى إلى الأمام وتحدث بحماس أكبر، قائلًا: "إنهم الأشخاص الذين يبذلون أقصى ما في وسعهم ليروك ناجحًا، هل تفهم قصدي؟ وهذا بالطبع لأنك تتعامل معهم بالطريقة نفسها. إنهم جيش من *مفوضيك الشخصيين*".

وأضاف قائلًا: "عندما يكون لديك جيش خاص من *مفوضيك الشخصيين*، سيكون لديك عدد كبير من الإحالات يتجاوز قدرتك على التعامل معها".

وكثيـرًا مـا كان جو يعتقد أنه بارع في تكوين علاقـات العمل، لكنه وجد نفسـه الآن يعيد التفكير من جديد في جدوى كل علاقات العمل التي كونها. وفكـر في نفسه في تلـك الجملة، *جيش من المفوضيـن الشخصيين*، وأخذ يتسـاءل: هل هذه العبارة تصـف شبكته؟ وهل كل هـؤلاء الأشخاص الذين يعرفهم "يبذلون أقصى ما في وسعهم ليروه ناجحًا؟".

وهل هذا الوصف يناسب *أي* شخص منهم؟

تحدث سام مرة أخرى، ولكن بنبرة هادئة هذه المرة، قائلًا: "هل تريد أن تعرف ما الذي يُكوِّن هذا النوع من الشبكات يا جو؟".

نظر إلى أعلى وواجه نظرات سام، قائلًا: "نعم".

نظر ذلك الرجل العجوز إلى جو نظرة حادة، وقال: "*توقف عن المعاملة بالمثل*".

جفل جو قائلًا: "ماذا ـــــــ ماذا تعني؟".

اعتدل سام في مقعده قائلًا: "فقط ما قلته، لا تراقب كل شيء، إن هذا الأمـر لا يتناسب مع تكوين العلاقات، بل يتناسـب أكثر مع المنافسات. هل تعرف مفهوم "الأمر المربح لكلا الطرفين"؟".

أومـأ جـو برأسـه، ثم قـال: "ابحـث دائمًا عـن الحلـول المربحة لكلا الطرفين".

فأومـأ سام قائلًا: "هذا صحيح، وقد يبدو عظيمًا من الناحية النظرية، لكن في بعض الأحيان ما يطلق عليه الآخرون "الأمر المربح لكلا الطرفين" لا يكـون سوى طريقة مقنعة للبقاء على اطلاع بـكل الأمور، والتأكد من أننا جميعًـا قد حققنا نتائـج متشابهة، وأن أيًا منا لا يملـك أفضلية على الآخر، وأن أرباحنـا وخسائرنا متساوية، فإذا ما أسديـت إليك منفعة، فإنك تكون فـي المقابـل مدينًا لـي بمنفعة". وهـز رأسه في حـزن، واسترسـل قائلًا: "وعندما تؤسس قاعدة علاقاتك - سواء كان في العمل أم في أي جانب من جوانب حياتك - على أساس "من يدين لمن وبماذا يدين له" فإنك لا تكون بذلك *صديقًا*، بل تكون *دائنًا*".

تذكر جو ما قاله يوم الجمعة الماضي، وهو يتحدث في الهاتف: "اعترف يا كارل بأنك تدين لي بمعروف! من الذي أنقذك من مشكلتك في حساب هودجيز؟".

انحنى سام إلى الأمام مرة أخرى، وقال: "أتريد أن تعرف القانون الثالث من قوانين النجاح الباهر؟".

أومأ جو قائلًا: "نعم، وبشدة".

"*اهتم بالشخص الآخر*، واهتم بما *يهتم* به، واحرص على توفير الحماية *له*، وانسَ مصطلح الأرباح والخسائر المتساوية أيها الفتى، فما هو إلا خسارة، *فالموقف المربح حقًا هو الموقف الذي تربحه كله بنسبة مائة بالمائة*، واجعل فوزك مرتبطًا بالشخص الآخر، وحاول تحقيق ما يريده هو، وانسَ أمر الأمر المربح لكلا الطرفين، وركز فقط على *تحقيق النفع للآخر*".

واستطرد قائلًا: "إليك القانون الثالث يا جو، قانون التأثير:

"يتحدد تأثيرك بإلى أي مدى وضعت
مصلحة الآخرين
في المقام الأول".

رددها جو ببطء، قائلًا: "يتحدد تأثيرك بمدى وضعك مصلحة الآخرين في المقام الأول".

أومأ سام برأسه مبتهجًا.

تردد جو، ونظر إلى بندار، ثم نظر إلى سام مرة أخرى، قائلًا: "إن هذا المبدأ يبدو كأنه مبدأ نبيل للغاية، لكنني لا أفهم كيف يمكن أن ...".

نظر سام إليه وقال: "إنك لا تفهم كيف يمكن أن يكون ذلك قانونًا من قوانين *النجاح*، أليس كذلك؟".

تنفس جو الصعداء وقال: "بالضبط".

نظر سام إلى بندار، وأومأ برأسه تجاه جو، وكأنه يقول له: *فلتخبره أنت.*

تحدث بندار قائلًا: "لأنك إن وضعت مصلحة الآخرين في المقام الأول، فسيتم الاهتمام بمصالحك *دائمًا*، ويطلق بعض الأشخاص على هذا اسم *الاهتمام المستنير بالمصلحة الذاتية*، واحرص على تلبية احتياجات الآخرين، وأنت تؤمن إيمانًا كاملًا بأنك عندما تفعل ذلك، ستحصل على ما تحتاج إليه".

أومأ سام وشاهد جو وهو يحاول أن يستوعب تلك الفكرة لدقيقة، ثم قال: "فلتخبرني، إذا ما سألت معظم الأشخاص عن الشيء الذي يولد التأثير، فماذا سيقولون؟".

جاء جواب جو دون أي تردد قائلًا: "المال، والمنصب، وربما تاريخ الإنجازات المتميزة".

أومأ سام برأسه مبتسمًا: "نعم. أنت محق. إن هذا *بالضبط* ما سيقولونه، وهذا عكس الحقيقة على طول الخط! إن تلك الأشياء *لا تولد* التأثير، بل التأثير هو الذي يولدها، هل عرفت الآن ما الذي يولد تلك الأشياء؟".

هز جو رأسه قائلًا: "وضع مصلحة الآخرين في المقام الأول، أليس كذلك؟".

ارتسمت ابتسامة سام الجميلة على وجهه قائلًا: "لقد استوعبت الأمر الآن".

تبع جو بندار إلى المصعد، وشاهدا الباب يغلق، وهما يقفان جنبًا إلى جنب. وعندما بدأ المصعد ينزل، كسر بندار جدار الصمت، قائلًا: "كيف تصف سام؟".

قال جو: "إنه رائع، وذكي، ويملك جاذبية مغناطيسية".

بدا أن بندار يفكر في الكلمة، حيث قال: "إممم. *يملك جاذبية مغناطيسية*. وماذا عن نيكول؟ هل تصفها بأنها *ذات جاذبية مغناطيسية؟*".

قال: "بالتأكيد. إنها واحدة من أكثر الشخصيات التي قابلتها في حياتي تأثيرًا".

نظر بندار إلى جو، وقال: "فلتخبرني: ما السمة التي جعلتها تبدو كذلك؟".

أخذ جو يفكر في هذا الأمر، وقال: "ما الذي جعلها تبدو رائعة هكذا؟ أنا لا أعرف، إنها شخصية ... *ذات جاذبية مغناطيسية*".

ابتسم بندار قائلًا: "مثل سام؟".

كان جو يفكر في نفسه، كيف يكون من الصعب أن تتخيل أن هناك شخصين أكثر اختلافًا من تلك المعلمة الشابة، وذلك الخبير المالي العجوز الذي يصدر صريرًا عندما يتحدث، لكنهما يبدوان متشابهين إلى حد ما. وليسا هما فحسب ... وحدث جو نفسه قائلًا: "نعم! إن إرنستو يشبههما كذلك، و______"، كان على وشك أن يقول: "وأنت كذلك"، ولكنه توقف لحظة، وحدق إلى بندار وقال: "ما هذا؟ أنت تعرف، أليس كذلك؟".

وعندما سمعا جرس المصعد، كان هذا إشارة إلى أنهما وصلا إلى الطابق الأرضي. وعندما فُتح الباب، أشار بندار بيديه قائلًا: "*أنت أولا*". وبينما كانا يسيران في بهو المبنى المشيد من الحديد والزجاج، والمزين بالرخام، قال بندار كلمة واحدة، وهي:

"العطاء".

قال جو: "ماذا؟ ماذا عن العطاء؟".

ونظر بندار إلى جو، وابتسم قائلًا: "إن العطاء هو الشيء الذي يتشاركون فيه. هل تساءلت قبل ذلك ما الذي يجعل الأشخاص جذابين؟ أعني جذابين للغاية، ويملكون جاذبية مغناطيسية؟" ودفع الباب الزجاجي وخرجا ليسيرا في يوم من أيام سبتمبر الدافئة، واسترسل قائلًا: "إنهم يحبون العطاء؛ لذا فهم يبدون جذابين. إن *الشخص المعطاء يملك جاذبية*".

وسارا في صمت نحو سيارة جو، وأخذ الأخير يفكر في نفسه قائلًا: '*الشخص المعطاء يملك جاذبية*، وهذا هو سبب فاعلية قانون التأثير؛ إنه *يجذبك*'.

القانون الثالث

قانون التأثير

يتحدد تأثيرك بإلى أي مدى وضعت
مصلحة الآخرين
في المقام الأول.

٩: سوزان

عندما عاد جو إلى مكتبه في ذلك اليوم، كانت الفوضى تعم أرجاء المكان، فلقد تعطل نظام تشغيل الكمبيوتر عدة دقائق، وفي أثناء عملية إصلاحه، فُقدت ثلاثة أيام من سجلات الحسابات والمراسلات، وكان الجميع يسحبون الملفات من الأدراج على نحو محموم، ويعيدون المعلومات إلى الكمبيوتر من النسخ الورقية.

وعندما انضم جو إلى فريقه، واصطدم بتلك الأكوام المهولة من الورق، تبخرت كل أفكاره عن سام روزن وبندار وقانون التأثير.

وكانت الساعة السابعة تقريبًا عندما أغلق أخيرًا حقيبته المحشوة بالأوراق، والتقطها وهو يصدر بعض الأنين، وتوجه نحو المصعد.

ارتمى في مقعد سيارته، وكان فكره لا يزال مشغولاً بعمله. وسرعان ما وجد أنه قد وصل إلى البيت بعد خمس وعشرين دقيقة من القيادة، لا يدري كيف مرت.

أطفأ محرك السيارة، وجلس يستمع إلى خشخشة مروحة تبريد المحرك. وتمنى لو كان لديه مفتاح تشغيل في عقله حتى يتمكن من غلقه متى أراد، وأخذ يتساءل في نفسه: هل يهدر وقته بتلك الدروس اليومية التي يتلقاها، وبقوانين النجاح الباهر التي من المفترض أن يتعلمها؟ وهل يساعده أي من هذه الأشياء على الاقتراب من تحقيق حصة الأرباح الخاصة بالربع الثالث من السنة التي هو في أمس الحاجة إلى تحقيقها؟

ونظـر إلـى البـاب الأمامي لمنزلـه المكون مـن طابقين ويقـع بإحدى الضواحي الهادئة، ثم تنهد.

من المفترض أن تكون سوزان قد وصلت إلى المنزل منذ ساعة بالفعل، وعـادة مـا تكون متعبة مثله تمامًا، ولا بد أن وقـت الظهيرة الذي قضته كان شاقًا مثله تمامًا.

وجـد سوزان في المطبخ، ترفـع شيئًا ما من فوق الفرن. لم تكن بحاجة لتخبره بأنه قد تأخر، أو أن العشاء قد برد تمامًا، أو أنها متعبة للغاية لتهتم به بطريقة أو بأخرى؛ إن لغة جسدها قد قالت ذلك وأكثر.

وخـلال ذلك العشاء الفاتر، تبـادل الاثنان الملاحظات وقص المواقف الغريبـة التي حدثـت لهما خـلال اليوم، واستمـرا في ذلك وهمـا ينظفان المطبـخ، وكان جو يريـد أن يخبرها بلقائه سام في مكتـب شركة ليبيرتي المهيب؛ لكنه أقلع عن ذلك دون أن يحاول.

فعندمـا أخبرها يـوم السبت السابق لدى عودته إلـى المنزل بانطباعه الأول عـن بندار، أثار الأمر اهتمامها، لكنـه عندما حاول يوم الاثنين وهما يتناولان العشاء أن يحدثها عن إرنستو لم تقل سوى: "إذن، هل ذلك الرجل هو مالك المطعم؟"، وكررت ذلك عدة مرات، ولم يبد أنها أرادت أن تتعمق أكثـر في قصته. وعندما بدأ يخبرها بالأمس عن غرفة المؤتمرات الخاصة بنيكـول مارتن، التـي تناسب روضة أطفـال، أدارت عينيهـا، وقالت: "إنك تمزح"، ولم تزد على ذلك.

كان جـو وسـوزان قد وضعـا قانونًا غير مكتـوب بما أنهمـا يعملان في وظائـف بهـا الكثيـر مـن الضغوطات، ويصـلان إلـى المنزل مسـاءً وهما يشعران بالتعب، بالإضافة إلى ذلك يكون على كل منهما أن يقضي ما لا يقل عن ساعة أو ساعتيـن في إنجاز مهام إضافية خاصة بالعمل، وكان القانون غيـر المكتوب هو: "لدى كل منا ثلاثون دقيقة ليبـث شكواه، وليس أكثر من ذلك".

وفي هـذه الليلة، كانت سوزان قد استنفـدت بالفعل معظم وقتها، وكان جـو يجلـس على حافة السرير بـاذلًا أقصى ما في وسعـه؛ ليظهر التعاطف

تجـاه ما كانت تقولـه، وتنهد في داخله مـرة أخرى متسائـلاً عما يمكن أن يقوله ليجعلها تشعر بتحسن.

وأدرك جـو فجـأة أن سوزان قـد توقفت عن الكلام، ولـم تكن قد أنهت الجملة التي تقولها بعد، وأخذت تنظر إليه.

وقالت في لطف: "أنا آسفة، إنها الثامنة والنصف تقريبًا ...". وأطلقت تنهيـدة تنم عن التعـب، وحاولت أن تبتسم ابتسامـة شاحبة، ثم استرسلت قائلة: "أظن أنني مثيرة للشفقة"، واستدارت وقالت محدثة نفسها أكثر مما كانت تحدثه هو: "هذا هو العدل".

هم جو أن يتحدث وفتح فمه، ثم أغلقه مرة أخرى.

هـذا هو العـدل، بمـاذا يذكره هـذا التعبير؟ ولمـاذا يبدو تعبيـرًا ... خاطئًـا؟ ثم تذكـر كلام سام عن كيـف أن *الحرص على أن تتسـاوى أرباح الطرفيـن وخسائرهما يعد خسارة في حد ذاته وليس مكسبًا*، وما قاله حول *الأمر المربـح لكلا الطرفين*، ومفهوم *لقد أسديت إليـك معروفًا والآن أنت تديـن لي بمعروف* ... وأن *من يفعل ذلك لا يكون صديقًا بل يكون دائنًا*. هل هذا هو الوضع الذي أصبح عليه زواجهما؟

وقـال فجـأة دون أن يفكـر فيما سيقـول: "كلا يا سـوزي، انتظري. في الحقيقة، إنني لا أريد أن أتحدث".

فاستدارت ونظرت إليه.

فقال لها: "استرسلي من فضلك، إنني أريد أن أعرف ما حدث بالفعل".

فنظـرت سوزان إلى جو دقيقة، كأنه قد قال لها إن قانون الجاذبية الأرضية غير صحيح، وقالت: "أحقًا ما تقول؟".

قال جو: "بالتأكيد، إنني أقصد أن ما حدث يبدو قاسيًا للغاية، لذا أريد أن أعرف ماذا فعلت".

جلست زوجته إلى جواره ونظرت إليه مرة أخرى.

فقال: "حقًا. سوف أؤجل بعض الأمور الخاصة بي".

فبدأت سوزان تتحدث ببطء عن يومها، خاصة تلك المشاجرة السيئة مع زميل لها في العمل، وبعد عدة دقائق، توقفت في منتصف الجملة مرة أخرى، ونظرت إلى جو.

أومأ برأسه، وانتظر أن تكمل كلامها.

فأسندت ظهرها مرة أخرى إلى الوسادة، وبدأت تفضي بمكنون قلبها بكل ارتياح، وبدأت تحكي له كم كان هذا الموقف الذي حدث في العمل مفزعًا، ولِمَ آلمها هكذا، وكيف أنها كانت في حيرة من أمرها حيال ما يمكن أن تفعله في مثل هذا الموقف، وما الشعور الذي خلفه عندها.

وبدأت البكاء بعد عشرين دقيقة.

وكان جو يشعر بالحيرة؛ لقد كان يستمع إليها جيدًا؛ لكنها تحدثت في موضوعات مختلفة، وناقشت العديد من الأفكار، ولم يكن متأكدًا من الشيء الذي جعلها تبكي؛ فقد كان يبدو أن *كل الأمور* ليست في نصابها الصحيح بالنسبة إلى سوزان.

فاستلقى للخلف، وربت كتفها، لكنها استمرت في البكاء، فتمتم ببعض الكلمات التي قد تريحها، وكان يشعر بأنه أحمق طوال ذلك الوقت.

ماذا كان هذا الذي قاله جوس؟ ثم تذكر كلامه: *قد تشعر في بعض الأوقات بأنك أبله، بل قد تبدو كالأبله، ومع ذلك تستمر في فعل ما تفعله على أية حال ...*

وأخيرًا، تحول نحيبها إلى شهقات متقطعة، ثم توقف ذلك أيضًا.

شعر جو براحة كبيرة، ربما لم تكن كلماته بلهاء على الإطلاق؛ حيث يبدو أنها قد بعثت في نفسها بعض الراحة أخيرًا، أو ربما هي تفكر فحسب.

قال لها: "أين ذهبتِ بتفكيرك؟ إنني أحبك".

لم تنبس سوزان ببنت شفة.

فهزها بلطف قائلًا: "سوزي؟".

لقد نامت، ولم تستمع إلى أية كلمة من كلمات المواساة التي قالها، لقد بكت حتى غرقت في النوم.

وبعد شعوره بأنه عديم الفائدة، وأنه قد تلقى هزيمة، أعد جو نفسه بكل هدوء لينام وتدثر بالغطاء، كان يشعر بالحزن العميق لذلك البؤس الذي تشعر به زوجته، وتمنى لو أنه يستطيع أن يفعل شيئًا ليخفف ألمها. وأخيرًا، غرق في النوم.

واستيقظ مفزوعًا في صباح اليوم التالي، وكان متخبطًا بعد ذلك النوم العميق، ووجد نفسه فجأة في مواجهة تلك الحقيقة المفزعة: درس الأمس! ماذا كان؟ سام روزن ... تكوين شبكة من العلاقات ... جيش *من المفوضين الشخصيين*.

قانون التأثير.

لقد انتهى من العمل، وعاد إلى المنزل، وقضى تلك الليلة دون أي تفكير في الدرس الذي تلقاه في ذلك اليوم ناهيك عن محاولة تطبيقه.

وتأوه، وأمسك وسادته، وكان يريد أن يلقي بها في وسط الغرفة في إحباط، ولكنه بينما كان يفعل ذلك أدرك أن سوزان ليست نائمة إلى جانبه، فنظر إلى الساعة، إنها الثامنة وخمس عشرة دقيقة. لقد استيقظ متأخرًا عن موعده! لا بد أن سوزان قد تسللت من السرير، وذهبت إلى العمل دون أن تتحدث معه، ودون أن تكلف نفسها عناء إيقاظه.

وتأوه مرة أخرى، لقد تجاهل تطبيق درس بندار، وتأخر عن العمل، وهو ليس على وفاق مع سوزان، تمتم جو قائلًا: "ثلاث مصائب".

وترددت كلمات بندار في عقل جو: "إن لم تلتزم بشرطي، فسيكون ذلك هو نهاية اجتماعاتنا".

وجلس في السرير وهو غارق في التفكير في أمر الاتصال ببريندا لتلغي ميعاد الغداء مع بندار.

ثم نظر إلى وسادة سوزان، ولاحظ وجود قصاصة من الورق مطوية ومكتوبة عليها كلمة واحدة من الخارج:

حبيبي ______

متى كانت آخر مرة نادته سوزان بهذه الكلمة؟ أخذ يفكر في الأمر وتساءل: متى كانت آخر مرة كتبت له فيها سوزان ملحوظة؟ التقط الورقة وفتحها.

حبيبي جو ــــــ

أتمنى أن أكون قد نجحت في التسلل من السرير دون أن أوقظك. إنك تستحق مزيدًا من الراحة! بعد الشكاوى الكثيرة التي ألقيتها على مسامعك الليلة الماضية ...

شكرًا جزيلًا لك.

شكرًا على استماعك لي برحابة صدر.

تساءل في نفسه عن رحابة الصدر، وعبارة "حبيبي جو"، واستمر في قراءة بقية الكلام.

لا أستطيع أن أتذكر أنني قد شعرت بهذا الشعور من قبل ... إنه قد تم الإنصات لي على هذا النحو.

أحبك.

ــــ س.

شعر جو بالحيرة. وتساءل: رحابة صدر؟ أي شيء فعله يدل على ذلك؟ ونظر مرة أخرى إلى الورقة يتفحصها بحثًا عن الإجابة.

شكرًا على رحابة صدرك.

لا أستطيع أن أتذكر أنني قد شعرت بهذا الشعور من قبل ... إنه قد تم الإنصات لي على هذا النحو.

أخـذ يفرك وجهه مندهشًـا، لم يكن الأمـر متعلقًا ببثهـا شكواها على الإطـلاق، فكل مـا كانت تريده هو أن يستمع إليها فقـط، كانت تريد أن يتم *الإنصات لها*.

وتذكر في الوقت نفسه ذلك الصوت الذي يشبه صوت صرير الباب —— توقف عن *المعاملة بالمثل*! —— ثم أرسل ضحكة.

لقد *قام* بالواجب المنزلي الذي كان عليه أن يؤديه!

١٠ : قانون الأصالة

"كيف بدا الأمر؟" كانت هذه هي الكلمات الأولى التي قيلت خلال الخمس عشرة دقيقة التي قضياها وهما في طريقهما إلى المدينة.

ومثلمـا حدث أمس، عندما لم يقدر على أن يتوقف عن التفكير في أمور المكتب، فإن جو الآن يقضي وقتًا عصيبًا، محاولًا أن يبعد تفكيره عن ذلك الكلام الذي كتبته سوزان، وعن صوتها الباكي، وبثها آلامها الليلة الماضية، وفاجأه سؤال بندار هذا.

قـال جو: "سيدي؟". لا يذكر جـو أنه قد نادى بندار بـ"سيدي" منذ أول اجتماع لهما.

قال بندار: "كيف بدا لك القانون الثالث عند تطبيقه؟".

فكـر جو كيف لـم يسأله بندار، حتى هذه اللحظـة، مطلقًا عن أي شيء يخص "واجبه المنزلي"، أو يتأكد من أنه قد حقق الشرط.

إذن لماذا يسأله الآن؟ وبعد أن ألقى نظرة على بندار، تبين له أن الرجل لم يكن يختبره، إنه كان يسأل؛ لأنه يريد فعلًا أن يعرف ما حدث. وفكر بينه وبين نفسه قائلًا: "لا بد أنه يسأل لأنه يعرف أن شيئًا ما قد حدث؛ لا بد أنه يعرف أن شيئًا مهمًا قد حدث".

قال جو: "لقد كان الأمر أشبه ... لقد سارت الأمور على ما يرام. أقصد، أظن أن الأمور قد سارت على ما يرام. في الحقيقة، إنني لست متأكدًا".

أومأ بندار برأسه وكأنه قد فهم إجابة جو، وقال:

"إن تلك الدروس لا تنطبق فقط على العمل فحسب يا جو، فمبادئ العمل الصادقة يمكن أن تنطبق على أي مجال من مجالات الحياة؛ في الأمور المتعلقة بصداقاتك، وفي زواجك، *وفي كل المجالات*. وهذه هي الفائدة الحقيقية من القوانين؛ ففائدتها الحقيقية لا تتعلق بكونها تحسن ببساطة بيان الموازنة الخاصة بالعمل، لكنها تتعلق بكونها تحسن بيان الموازنة الخاصة *بحياتك*".

قال جو: "أظن أنني لم أفكر في ذلك من قبل".

ونظر بندار إليه قائلًا: "إنني أوصيك بأن تفعل ذلك، إنني متزوج منذ خمسين عامًا كما قلت لك من قبل، لو كنت تذكر".

ردد جو كلماته قائلًا: "منذ خمسين عامًا"، *خمسون عامًا*، إن مدة زواجه قد استمرت تقريبًا ضعف عمر جو.

ونظر بندار إلى جو مرة أخرى، وقال: "ما سأقوله سيبدو كلامًا عتيق الطراز"، وانتظر كأنه يريد منه التأكيد على أنه قد فهم هذا.

قال جو وهو يهز رأسه قائلًا: "حسنًا".

قال بندار: "أظن أن هناك سببًا واحدًا، سببًا واحدًا فقط لاستمرار زواجي كل تلك الفترة الطويلة، ولكوني وزوجتي نشعر بدرجة السعادة نفسها التي كنا نشعر بها منذ ثمانية وأربعين عامًا؛ أو أننا أكثر سعادة في الحقيقة. إن السبب هو: *إنني أهتم كثيرًا بسعادة زوجتي أكثر من اهتمامي بسعادتي أنا*. إن كل ما أردت فعله منذ أول يوم قابلتها فيه هو جعلها سعيدة. والآن، اسمع الشيء المثير للاهتمام فعلًا؛ يبدو أنها تريد الشيء نفسه لي".

وتجرأ جو وقال: "ألا يطلق بعض الأشخاص على ذلك الاعتمادية؟".

أجابه بندار قائلًا: "نعم إن بعضهم قد يطلق عليه هذا الاسم، ولكن هل تعلم ماذا أطلق عليه أنا؟".

قال جو متسائلًا: "السعادة؟".

ضحك بندار، وقال: "نعم، وهذا أيضًا بالتأكيد. إن هذا ما كنت سأقوله، كنت سأقول إنني أطلق على ذلك اسم *النجاح*".

النجاح. تأمل جو حياته مع سوزان، وكيف أصبحت تشبه العرض المستمر من التنازعات والتسويات. وتذكر كلام سام عن كيف يعد *الحرص على أن تتساوى أرباح الطرفين وخسائرهما، خسارة* ...

وعلق قائلًا: "إن هذا يشبه ما قاله سام حين تحدث عن تكوين شبكة من العلاقات".

قال بندار: "بالضبط"، وأشار نحو الزجاج الأمامي، قائلًا: "ها قد وصلنا".

رأى جو قاعة ضخمة تلوح في الأفق، واتجه إلى ساحة انتظار السيارات تحت الأرض.

لقد كانا في طريقهما للاستماع إلى المتحدث الرئيسي في الندوة السنوية التي تدور حول المبيعات، وكانت هذه الندوة أحد أكبر الأحداث التي تعقد في المدينة، وتجذب مشاركين من جميع أنحاء البلاد، لكن المتحدثة في ذلك اليوم كانت من السكان المحليين، كانت المتحدثة سيدة تدعى ديبرا دافينبورت.

وكان المكان مزدحمًا، لكن بندار كان قد حجز مقعدين لهما في نهاية القاعة الواسعة، وكان جو مبهورًا بحجم الحشد، وخمن أن عدد هؤلاء الذين ينتظرون الاستماع إلى المتحدثة يصل إلى نحو ثلاثة آلاف شخص.

ولم تخيِّب تلك المتحدثة أملهم؛ فبعد أن انتهى رئيس التشريفات في هذه الندوة من إلقاء مقدمة حماسية قصيرة، صعدت المتحدثة إلى المنصة الرئيسية وسط تصفيق الحضور وقوفًا، وانتظرت بلطف حتى انتهوا من تصفيقهم، وجلسوا على مقاعدهم.

وبدأت كلامها قائلة: "لقد بلغت الثانية والأربعين منذ اثني عشر عامًا، وحصلت على ثلاث هدايا في يوم ميلادي".

وأضافت قائلة: "أول هدية كانت من أفضل صديقاتي، وأعطتني بطاقة هدية بقيمة مائة دولار، يمكنني استخدامها في متاجر شركة جيه سي بيني التي كانت أهم شركة للموضة بالنسبة إليَّ، وتوقفت عن الكلام، ونظرت إلى

اليميـن وإلى اليسار، ثم مالت إلى الجمهور كأنها تريد أن تفضي إليه بسر، واستطـردت قائلة: "على أية حال، إن جيه سي بيني *ما زالت* الشركة الأولى بالنسبة إليَّ في عالم الموضة والأزياء".

تلقى الحضور ذلك بموجة من الضحك والتصفيق، وابتسمت المتحدثة ابتسامة عريضة، وأشارت إلى الجميع بأن يهدأوا.

واسترسلـت قائلة: "إنني أقصد أن أقول، لِمَ تضيعون أموالكم على تلك الملابـس باهظة الثمن التي ستصبح قديمـة الطراز في السنة المقبلة؟ أنا محقة، أليس كذلك؟" هل تفهمنني أيتها السيدات؟ وأشارت بإصبع السبابة إلـى رأسهـا عدة مـرات، ثم أضافت قائلـة: "إن ما يحويـه رأسك هو الذي يضفي عليك جمالًا، وليس ما ترتديه".

ودوت موجـة أخـرى مـن الضحـك والتصفيـق، وتحدث جو مـع نفسه متعجبًـا، وقال: "لقد بدأت حديثها منذ ستين ثانية فقط، ولكنها استطاعت أن تخلب ألباب الجمهور".

واستطردت ديبرا دافينبورت قائلة:

"ثانــي هدية كانت من أطفالي الذين جمعـوا أموالهم، ودفعوا لأمهم تكاليـف يـوم كامل في منتجع فـي وسط المدينة، وهو منتجـع غالي الثمن. طـوال اليوم! وقد خططوا لأن يبقى معهم جزء مـن المال؛ ليدفعوه لجليسة الأطفـال. في الحقيقة ـــــــ" وتوقفـت لتلتقط نفسهـا، وأخذت ترتعش لثانيـة، وبدا أنها كانت ستبكي، واستطـردت قائلة: "ـــــــ في الحقيقة، لقـد استدعوهـا، وأعـدوا الأمر حتـى تظل بجوارهـم طوال اليـوم دون أن أكتشـف ذلك في وقت مبكر؛ الأمـر الذي يعد معجزة في العبقرية الإدارية، وخداعًا من الدرجة الأولى، نظرًا إلى معرفتهم بمدى فضول أمهم".

فأصدر الجمهور ضحكات تنم عن التقدير الحار.

وأضافـت قائلة: "أمـا الهدية الثالثـة، فكانت من زوجـي الذي منحني أكثـر هدية أثارت دهشتي على الإطلاق، عندما أصبح خروجه المفاجئ من حياتي إلى الأبد بمثابة نداء صحوة".

أحس جو بأن الحضور قد حبسوا أنفاسهم.

فاسترسلت قائلة: "لقد استغرق الأمر مني عامًا كاملًا لاكتشاف تلك الهدية، وفهمها، ومن ثم استخدامها".

ونظرت حولها، ورأى جو أنها كانت تنظر إلى عيون الحضور فردًا فردًا، ليس للموجودين في الصف الأمامي فقط، بل كل الحضور في أرجاء تلك القاعة المزدحمة.

وأضافت قائلة: "اليوم أريد أن أتشارك تلك الهدية مع كل منكم".

وأخذت المتحدثة تقص عليهم قصتها لمدة خمس عشرة دقيقة.

وأخبرتهم كيف وجدت نفسها وهي في الثانية والأربعين من عمرها وحيدة، ومعها ثلاثة أطفال لا بد أن توفر لهم الطعام، وكيف أنها لم يكن قد سبق لها العمل في أية وظيفة من قبل. وكيف أن كل خبراتها اقتصرت على كونها أمًا وزوجة وربة منزل متقدة بالحركة دائمًا، بدوام كامل. وعلى الرغم من امتلاكها عشرات المهارات، وعملها عددًا طويلًا من الساعات الشاقة في تلك الوظائف، فسرعان ما تعلمت أن ما كانت تفعله في العشرين سنة الغريبة التي مضت من حياتها لم يكن له مكان في سوق العمل.

وتوجهت بالحديث إلى الجمهور، قائلة: "تقدمت بطلب العمل في كل مكان، كنت أقابلُ بأنني قد تخطيت السن المطلوبة، وأنني لست مؤهلة".

وبعد أن غادر زوجها المدينة، قضت الأشهر القليلة التالية في محاولة الحصول على ترخيص للعمل في مجال العقارات. وكانت ديبرا سريعة في الدراسة، وتخطت الامتحان في أول محاولة لها، وكانت مشغولة في الأشهر الثمانية أو التسعة التالية في التعلم، ومحاولة اتباع جميع النصائح وتعليمات الموظفين في شركتها.

وأضافت قائلة: "لقد علموني كل طرق البيع وتقنيات إتمام الصفقات التي تم ابتكارها؛ لقد تعلمت إتمام الصفقات بشكل مباشر، وإتمام الصفقات بالتنازلات/ بالاتفاق، وإتمام الصفقات المحكومة بالوقت، وإتمام الصفقات في مرحلة العرض المبدئي، كما علموني إتمام الصفقات بالمجاملة، وإتمام الصفقات بوضع العميل في موقف حرج في حال عدم

إتمامه الصفقة، كما تعلمت إتمــام الصفقات بالترغيب، وإتمام الصفقات بالترهيب، وإتمام الصفقات بجذب العميل والاهتمام به، وإتمام الصفقات بإشعــار العميل بالخجل، لقد تعلمت كل تقنيــات إتمام الصفقات من الألف إلى الياء".

وتوقفــت عن الكلام، ونظرت حولها، ثم تجمدت ملامح وجهها، وقالت: "آه، إنكم لا تصدقونني"، فدوت موجة من الضحك في الصفوف القليلة الأولــى. خمــن جو أن هناك بعضًــا ممن استمعوا إلى ديبــرا دافينبورت من قبل، ويتوقعون ما ستقوله بعد ذلك.

وبــدأت قائلة: "حسنًــا، دعونا نرَ ..."، ثم بدأت تعدهــم على أصابعها، واسترسلــت قائلة: "إتمام الصفقات عــن طريق افتراض أن موافقة العميل أمــر مسلم به، وإتمــام الصفقات بعرضــ بعض الأمور غيــر المتوقعة على العميــل، وإتمام الصفقــات بالتنازلات، وإتمام الصفقــات بالإلهاء، وإتمام الصفقات بالتلاعب بمشاعر العميل، وإتمام الصفقات بتوجيه تفكير العميل نحــو تزايد قيمــة الوحدة أو العقار في المستقبــل ...". وبدأ الموجودون في الصــف الأول في التصفيق بإيقاع منتظــم بواقع تصفيقة واحدة لكل حرف جديــد تنطق به ... واستطردت قائلة: "وإتمام الصفقات على طريقة جسر جولدن جيت، وإتمام الصفقات باستخدام حس الفكاهة، وإتمام الصفقات بالتلميح بــأن من يتمم هذه الصفقات هو شخص ذكــي، وإتمام الصفقات على طريقة مدينة جيرسي ...". وفي هذه اللحظة، انضم جميع الحاضرين، وأخــذوا يصفقون بصوت عالٍ مع كل نوع جديد يتم ذكره! وإتمام الصفقات بإبــراز بند مغرٍ من بنــود العقد، وإتمام الصفقات بإبــراز رقي الحي الذي توجــد فيه الوحــدة أو العقار، وطريقة المال ليس كل شــيء، والآن وإلا فلا، وإبــرام الصفقات بالتعامل مع العميل باعتباره يمتلك بالفعل ما يتم بيعه له الآن، وإتمــام الصفقــات بالتركيز على مميزات غرفة مــن الوحدة، أو جزء مــن العقار، وإتمام الصفقات بسرعة، وإتمام الصفقات بجعل العميل يفكر فــي أن السعر المعروض للوحــدة أو العقار أقل من القيمة الحقيقية، وإتمام الصفقات بادعاء أنــك لا تريدهم أن يشتروا الوحدة أو العقار، وتوضيح أن

هناك عملاء كثيرين يريدون الحصول عليه، وإبرام الصفقات بالاستعانة بفكرة الفرصة المحدودة بالوقت ..."، ثم أخذت نفسًا عميقًا، واستطردت قائلة: "وإتمام الصفقات بطريقة إكسافيرا هولاندر، وعلى نمط يا يا سيسترهود، وزسا زسا جابور!".

وتابعت قائلة: "أعزائي، لقد تعلمت كيفية *إبرام الصفقات*!".

وتوقف ذلك التصفيق الإيقاعي وتحول إلى موجة كبيرة من التصفيق؛ حيث ضحك الجميع، وحيوها لأدائها الرائع. ورفعت يديها إلى أعلى، وتلألأت عيناها حتى توقف الضحك والتصفيق.

وأضافت قائلة: "ودعوني أخبركم، فبعد مرور عام من بدئي العمل، لم أتمكن من بيع عقار واحد، وقد كرهت ذلك، وكرهت كل دقيقة واحدة بائسة تذوقت فيها طعم الفشل في هذا المجال".

فساد الصمت أرجاء القاعة.

واسترسلت قائلة: "وفي الأسبوع نفسه الذي شهد مرور عام على بدئي العمل، أتممت الثالثة والأربعين، ولقد منحتني صديقتي المقربة تذكرة لحضور ندوة في مجال المبيعات. ولأصدقكم القول، لم أكن أريد أن أذهب؛ لكنها كانت صديقتي المقربة". وابتسمت، وواصلت قائلة: "وما زالت كذلك على أية حال". ونظرت إلى الصف الأول بإمعان حتى إن جو ظن أن صديقتها المقربة تجلس هناك، واستطردت قائلة: "ما الذي كان بوسعي أن أفعله إذن؟ إنها شديدة الإقناع"، فانبعثت الضحكات من مجموعة من النساء في المقدمة لتؤكد ظن جو.

وأضافت، وهي تنظر حولها كأنها تتعرف على المكان للمرة الأولى: "لقد ذهبت إلى تلك الندوة، لقد كانت في *هذه* القاعة نفسها. في الحقيقة، لقد جلست في مقاعد الحضور حيث تجلسون أنتم الآن في مساء يوم خميس من شهر سبتمبر، مثل *هذه* الأيام تمامًا".

واسترسلت قائلة: "كان المتحدث الرئيسي في تلك السنة رجلًا لم أسمع به من قبل، وتحدث عن أهمية إضافة قيمة إلى ما تبيعه، "أيًا كان ما تبيعه، حتى إن كان ما تبيعه هو سلعة عادية يبيعها الجميع أيضًا، سواء

أكانت عبارة عن عقارات، أو بوليصة تأمين، أو نقانق كذلك"". وأدرك جو، وقد أحس بقشعريرة تسري في جسده، أنها تتحدث عن ذلك الرجل الذي يجلس بجواره، واسترسلت قائلة: "وأخبرنا بأنه: "أيًا كان ما تبيعه، *يمكنك أن تتفوق بإضافة قيمة على السلعة التي تبيعها*. وإذا أردت أن تجني الأموال، فأضف قيمة، وإذا أردت أن تجني *الكثير* من الأموال، فأضف *الكثير* من القيمة"".

وأضافت قائلة: "لقد ضحك بعض الحضور على كلامه، لكنني لم أكن أرى فيه أي شيء مضحك. كنت أجلس في الصفوف الخلفية، وقد كنت أشعر بالسخط على حياتي. واستجمعت شجاعتي بشكل ما، ورفعت يدي. وعندما وقعت عيناه عليَّ قال: "نعم، فلتتفضل تلك السيدة التي في الخلف"، فوقفت، وقلت له: ماذا عليك أن تفعل إن كنت تريد أن تجني الكثير من المال *سريعًا*؟ فأومأ برأسه وابتسم، وقال: "عليكِ إذن أن تجدي طريقة لإضافة قيمة على سلعتك *بشكل أسرع*!"".

فسادت موجة من الضحك الهادئ بين الحضور.

فاسترسلت قائلة: "أيها السيدات والسادة، دعوني أخبركم بأنني فكرت فيما قاله طوال عطلة نهاية الأسبوع. وفكرت في ذلك كثيرًا، ما القيمة التي يمكنني أن أضيفها إلى قائمة العقارات التي وضعها وسيط فاشل في توقيت يمتلك فيه المشتري الأفضلية؟".

واستطردت قائلة: "وفي مساء يوم الأحد، أدركت الأمر. فلما أخذت أتساءل ما الشيء الذي يمكنني أن أضيفه؟ كانت الإجابة هي *لا شيء*".

وتابعت: "لم تكن هناك قيمة واحدة وحيدة مفردة يمكنني أن أفكر في أن ديبرا دافينبورت التافهة قليلة الشأن يمكنها أن تضيفها. فبعد عام من المحاولة، برهنت على أنني ليست لديَّ أية قيمة مهنية على الإطلاق، فما كان يمكنني أن أضيفه إلى هؤلاء العملاء هو *لا شيء*".

وأضافت قائلة: "وفي مساء يوم الأحد، اتخذت قراري، لقد حان وقت الاستقالة".

وتوقفت عن الكلام لحظة، ثم استرسلت قائلة: "لقد وددت فقط ...".
وتوقفت عن الكلام مرة أخرى، وتنفست بعمق؛ لتحاول أن تهدئ من انفعالها وأخذت تنقر بإصبعها على رأسها مرة أخرى، ونظرت إلى الحضور، وقالت:

"هل تفهمون ما كان يدور، هنا؟" ثم تابعت: "عندما خرج زوجي من باب البيت، فإن تقديري لذاتي تركني وخرج معه".

ولاحظ جو مئات الأشخاص، وهم يومئون برءوسهم. لقد كانت كلماتها هذه تثير مشاعر قوية، فاستطردت:

"لقد رآني زوجي كأنني عائق، وليس شيئًا ثمينًا ذا قيمة. واتفق معه سوق العمل، وبالطبع كان من الواضح أن عالم العقارات يشاطرهما الرأي، فمن أكون أنا لأجادل في هذا الأمر؟".

ونظر جو من حوله، ولاحظ الكثير من العيون الممتلئة بالدموع. ما تلك القوة الغامضة التي تملكها تلك السيدة لتؤثر فيهم؟

هزت ديبرا دافينبورت رأسها ببطء في حزن، واسترسلت قائلة:

"مر عام، ولم تزل هديتي التي تلقيتها يوم ميلادي بغلافها، لم أَفُضَّهُ بعد".

وأخذت نفسًا عميقًا، وأخرجته مرة أخرى، وكأنها تحاول أن تغير من الحالة المزاجية التي تنتابها.

وقالت: "لذا ذهبت في صباح اليوم التالي؛ لأجمع أغراضي من فوق مكتبي. وكان لديَّ موعد عمل أخير لم أتمكن من التملص منه؛ لذا انطلاقًا من الالتزام الأخلاقي، قابلت العميلة واصطحبتها لترى المنزل. وحدثت نفسي قائلة: "لقد انتهى الأمر، فما الضرر الذي سيلحق بي إذن" فلأقضِ وقتًا جيدًا معها. وتحررت من التزامي بالتقنيات، حتى إنني لم أحضر معي ورق المواصفات الخاص بالمنزل!".

وأطلقت صوتًا مستهجنًا، وقالت:

"وفي طريق العودة، تبادلنا أطراف الحديث، وتكلمنا في كل شيء وأي شيء، حتى في الأمور السخيفة، ولا يمكنني أن أؤكد إذا ما كنت قد أخبرتها

بسعر العرض! فقد كان ذلك هو أكثر عرض بيع مشين، وغير مهني، ويدل على عدم تحمل المسئولية، واللامبالاة في تاريخ العقارات".

ورفعت كلتا يديها دلالة على السخط، وكأنها تقول *يا له من شيء مؤسف! أليس كذلك؟*

واسترسلت قائلة: "وبالطبع، اشترت المنزل".

فدوى التصفيق في القاعة دقيقة كاملة، وانتظرت هي حتى يهدأ التصفيق لتكمل قصتها، ولما ساد الهدوء أضافت قائلة:

"لقد تعلمت شيئًا ما في ذلك اليوم، وهو أنني عندما قلت إن تجربتي كأم وزوجة وربة منزل لم تكسبني أية خبرة قد أحتاج إليها في سوق العمل، كنت مخطئة؛ لقد *كان هناك* شيء آخر تعلمته عبر تلك السنين، وهو كيف يمكن أن تكتسب صديقًا، وكيف يمكن أن تقدم الرعاية، وكيف يمكن أن تشعر الآخرين بالرضا عن أنفسهم. وهذا يا أصدقائي ما تحتاج إليه سوق العمل كثيرًا، وستظل في حاجة إليه دائمًا".

وتابعت: "لقد قال المتحدث في تلك الندوة، *أضف* قيمة، لكنني ليس لديَّ ما يمكن أن أضيفه سوى نفسي".

واستطردت قائلة: "وعلى ما يبدو، كان هذا بالضبط هو ما ينقصني".

وتوقفت لحظة، وأخذت نفسًا عميقًا، لتعطي مشاعرها دقيقة لتهدأ.

وأضافت قائلة: "ونجحت في بيع القليل من المنازل منذ ذلك الحين".

وبمجرد أن قالت ذلك سرت موجة من الضحك بين الحضور؛ فقد كان الجميع يعرفون سجل مبيعات ديبرا دافينبورت. لقد كانت عبارة "عدد قليل من المنازل" أكثر تصريح غير حقيقي في هذا العقد.

وقالت: "لقد قابلت بعد ذلك زوج تلك السيدة التي بعت لها أول منزل، وعرفني ببعض الأصدقاء الذين كانوا يعملون في مجال العقارات التجارية. لقد قلت إنني لن أعمل في ذلك المجال، وكنت مخطئة مرة أخرى!".

وكان تعليق ديبـرا عندما قالت: "عرفتني ببعض الأصدقاء" قد ذكر جو بشيء ما، لقد كان هناك شيء ما كان يود أن يسأل عنه منذ عدة أيام، ولكنه نسي ذلك حتى الآن، فانحنى تجاه بندار، وهمس له قائلًا: "الوسيط؟".

ابتسم بندار، وأومأ برأسه.

فحدث جو نفسه قائلًا: "حسنًا إذن، لقد كانت ديبرا دافينبورت هي من باعت لإرنستو صاحب المقهى عقاراته التجارية التي تقدر بعدة ملايين من الدولارات! متى سيتمكن من مقابلة تلك الشخصية؟".

واسترسلـت قائلـة: "... ولي الشرف أن يطلق علـيَّ اسم أفضل سمسار عقارات في المدينة في كل من السوق السكنية والتجارية...".

كان عقـل جو لا يزال مشغولًا بتلـك الأفكار؛ فقد كان يفكر فيما إذا كان ذلـك الوسيط هو الذي قدم إرنستو يافريت إلـى ديبرا دافينبورت، وساعد علـى تدبيـر الموارد المالية لنيكـول مارتن؛ لتبدأ عملهـا الجديد في مجال البرمجيـات ... فانحنى إلى الأمـام مرة أخرى، وهمس إلـى بندار، قائلًا: "من الشخص الذي سنقابله غدًا؟".

فهمـس بنـدار قائلًا: "حسنـًا، ضيف الجمعـة، إن ضيـف الجمعة يعد مفاجأة".

سأله جو قائلًا: "هل هو الوسيط؟ هل سأقابل ذلك الوسيط أخيرًا؟".

اكتفى بندار بالابتسام، ولم ينطق بكلمة واحدة.

كانـت ديبرا دافينبورت ما زالت تتحدث قائلة: "... وفي الأعوام القليلة الماضيـة، جبت جميع أنحاء البلاد لأتحدث إلـى حشود تشبه ذلك الحشد الموجـود اليوم، وأخبرت كل واحد منهم بالشيء نفسه؛ إنني هنا لأن هناك مسئولية كبيرة تقع على عاتقي، وهي أكبر قدرًا من الترويج للمنـازل".

وأوضحت الأمر قائلة: "فأنا ما جئت إلى هنا إلا لأروِّج لكم *أنتم*".

وتابعـت: "أيها السـادة فلتتذكروا ذلك: لا يهم مجـال تخصصكم، ولا يهـم ماهية مهاراتكم، ولا يهـم أي مكان تسكنون، *فأنتم* أهـم سلعة، وأكثر الهدايا التي يمكنكم أن تقدموها قيمة هي *أنتم*".

واستطـردت: "إن تحقيق أي هدف تحددونه يحتـاج إلى عشرة بالمائة مـن المعرفة، أو المهارات التقنية، عشرة بالمائة *كحد أقصى*؛ أما التسعون بالمائة المتبقية فهي عبارة عن مهارات التعامل مع *الآخرين*".

وأضافـت قائلـة: "ولكـن، مـا الأساس الذي تقـوم عليـه كل المهارات الخاصة بالتعامل مع الآخرين؟ هل هي محبة الآخرين؟ أم الاعتناء بهم؟ أم أن تكون مستمعًا جيدًا؟ إن كل تلك الأمور مفيدة، ولكنها ليست الأساس؛ إن الأساس هو *أنت*، فالأمر يبدأ بك *أنت*.

وأردفـت: "مـا دمـت تحـاول أن تكون شخصًـا آخـر، أو أن تطبق بعض الأفعال أو السلوكيات التي تعلمتها من شخص آخر، فلن يمكنك التواصل مع الآخريـن بفاعلية. وتذكر *أن أكثر الأشيـاء التي يمكنك أن تمنحها الآخرين قيمة هي أنت*، فبغض النظر عما *تعتقد* أنك تبيعه أو تروج له، فإن ما تقدمه حقًا هو *أنت*".

ونظـرت إلى الصف الأخير في القاعـة، واندهش جو كثيرًا لإدراكه أنها كانت تنظر إليه مباشرة، أو على الأقل كان يبدو أنها تنظر إليه.

ومالـت نحو الجمهـور، وكأنها ستفضي إلى صديقتهـا المقربة بسر ما، وقالت: "أتريد أن يرتفع مستوى مهاراتك في التعامل مع الآخرين؟".

ثـم كـررت مرة أخـرى قائلـة: " أتريـد أن يرتفع مسـتوى مهاراتك في التعامل مع الآخرين، إذن فعليك أن تكون *إنسانًا*"، وأخذت تتطلع في وجوه الحاضريـن فردًا فردًا، وهي تقول: "هل يمكنك أن تفعل ذلك؟ *وهل ستفعل* ذلك؟".

ونظرت إلى اليسار وإلى اليمين مرة أخرى، وهي تواجه نظرات العشرات من الأشخاص.

وقالت: "إن الأمر أهم بما لا يقاس من كل تقنيات إتمام الصفقات التي تم ابتكارها، أو التي سيتم ابتكارها".

"والأمر الذي أعنيه هو *الأصالة*".

فتذكـر جـو تساؤلـه بخصوص تلك القـوة الغامضة التي تؤثـر بها تلك المرأة في الحضور؛ لقد سمع الإجابة الآن.

خرجا بالسيارة من المرآب في صمت، وشقا طريقهما بحذر عبر طرق وسط المدينة التي تشبه المتاهة. وأخذ جو يفكر في العديد من الأمور التي حدثت في الأيام القليلة الماضية، وأعاد تقييم الكثير من الأساليب التي يدير بها العمل؛ لكنه لم يكن مهيأً لتلك الكلمة التي قالتها ديبرا دافينبورت وكان لها بالغ التأثير فيه؛

الأصالة.

وأخذ ينظر إلى تلك التعبيرات الصارمة غير المفهومة التي بدت على وجه بندار الذي كان يشبه تمثال أبي الهول، ثم عاد لينظر إلى الطريق.

وسأل بندار قائلًا: "هل تعرف لماذا أتيت لرؤيتك يوم السبت؟".

أومأ بندار قائلًا: "لقد كنت مشتاقًا لمعرفة العوامل التي تؤدي إلى النجاح، النجاح الحقيقي".

فتوقف جو، ثم قال: "في الحقيقة ... كلا، لم يكن هذا هو السبب. الحقيقة هي أن ...".

فنظر بندار إليه بجدية، وقال: "استمر".

فأخذ جو نفسًا عميقًا، ثم قال: "لقد أتيت لرؤيتك؛ لأنني كنت أريد أن أثير إعجابك، وكنت أود أن أنال ثقتك، وكنت آمل ــــ أو بالأحرى أخطط ــــ لأن أقنعك بأن تساعدني على الحصول على تلك الصفقة التي أعمل عليها الآن، حيث كنت أخطط لأن تساعدني بأموالك، ومعارفك، و ..." وانخفض صوت جو إلى حد أنه أصبح غير مسموع تقريبًا وهو يقول: "نفوذك".

ها قد قالها. وأصبح الأمر معلنًا؛ لقد كان السبب الذي دفعه إلى مقابلة هذا الرجل في المقام الأول هو الحساب الكبير، *والنفوذ، والتأثير.*

لم يسبق أن رأى جو بندار غاضبًا من قبل، وبالتأكيد لا يريد أن يراه كذلك الآن. ومع ذلك أخذ نفسًا عميقًا، ثم أجبر نفسه على الاستدارة، ثم نظر إلى عيني معلمه، ثم قال:

"إنه لسبب أحمق".

فتحدث بندار بلطف، قائلًا: "كلا، ليس أحمق، فهذه كانت طريقة تفكيرك، وهذا كل ما في الأمر، بالإضافة إلى أن ذلك ليس هو السبب لمجيئك لمقابلتي، إنك تعتقد أن ذلك هو السبب الحقيقي لمجيئك لرؤيتي".

حدق إليه جو وقال: "ما السبب الحقيقي لمجيئي إذن؟".

ابتسم بندار قائلًا: "لقد كنت مشتاقًا إلى معرفة أساليب النجاح، النجاح الحقيقي".

القانون الرابع

قانون الأصالة

إن أكثر الهدايا التي يمكنك أن تقدمها
قيمة هي نفسك.

١١: جوس

وعندمـا عاد جو إلى العمل بعد ظهيرة ذلـك اليوم، تركه جوس وشأنه؛ لقد شعـر بأن ذلـك الشاب يحتـاج إلى أن يختلـي بنفسه قليلًا. لـم يكن جوس يعـرف ماذا حـدث على وجه التحديد، ولكنه كان يظـن أن جو يختبر الآلام التطهرية الناتجة عن المراجعة والتأمل الصادق لذاته.

ومـع اقتراب الساعـة الخامسة غادر جوس مكتبه، وأغلـق المصباح، وجمـع أشياءه، وكان في طريقه ليلتقـط معطفه الصوفي من فوق المشجب عندما سمع من يناديه، قائلًا:

"جوس؟".

فاستـدار ووجد جو ينظـر إليه، فقـال جوس: "مـاذا؟"، وحدث جوس نفسـه: إن ذلـك الشاب يبدو مستغرقًا في التفكير في أمر ما، لا بل إن الأمر أكبر من ذلك، إنه يبدو كأنه نادم على أمر ما.

سأله جو قائلًا: "هل تعطيني دقيقة من وقتك؟".

ترك جوس معطفه على المشجب، وقال: "بالتأكيد". وجلس على المقعد المجاور لمكتب جو، وهو عاقد ساعديه أمام صدره، ونظر إلى أعلى.

دار جـو حول مكتبه، وسحب مقعدًا، وجلس إلى جوار جوس، وقال: "أود أن أخبرك بشيء ما"، ثم توقف عن الكلام.

وانتظر جوس.

استرسل جو قائلًا: "كثيرًا ما عاملتني جيدًا، منذ أن أتيت إلى هنا للمرة الأولى، في حين أنني كثيرًا ما كنت أنظر إليك باعتبارك... حسنًا، باعتبارك رجلًا ساذجًا وعتيقًا".

أومأ جوس برأسه.

فاستطرد جو قائلًا: "لكنني لم أصدق تلك الشائعات التي كانت تقال في حقك، أقصد تلك الشائعات التي تقول إنهم يبقون عليك فقط لطول فترة عملك في الشركة، ولم أصدق كذلك تلك الشائعات الأخرى عن مدى ما وصلت إليه من نجاح، لكن هذه الشائعات صحيحة، أليس كذلك؟ أنت تعرف القوانين الخمسة، وتعرف آراء بندار بخصوص العطاء، أنت تعرف كل هذا، أليس كذلك؟".

فنظر جوس إليه متأملًا إياه دقيقةً، قبل أن يجيبه قائلًا:

"لقد كنت محظوظًا في حياتي المهنية، ودعني أقل نعم، لقد ذهبت إلى ذلك القصر المشيد من الأحجار الذي ذهبت أنت إليه، وتعلمت الدروس نفسها التي تتعلمها هذا الأسبوع". ونظر جوس إلى يديه، ثم نظر إلى جو مرة أخرى، وقال: "فلنرَ ... اليوم هو الخميس، أظن أنك قد تعلمت القانون الرابع للنجاح الباهر، أليس كذلك؟".

أومأ جو برأسه قائلًا: "قانون الأصالة، وينبغي لي أن أجد وسيلة ما لتطبيقه".

ضم جوس شفتيه وهو يفكر بعمق، قائلًا: "حسنًا، يبدو لي أنك قد فعلت ذلك بالفعل".

أخذ جو يحدق إلى جوس دقيقةً كاملةً.

وابتسم جوس له دون أن يرمش بعينيه.

فقال جو ببطء: "هل أنت هو؟ *أنت الوسيط*".

حل جوس يديه، ورجع إلى الخلف في مقعده، وحك رأسه، ونظر من النافذة، ثم نظر مرة أخرى إلى جو، ثم بسط يديه، وقال: "*لقد عرفتني*".

واسترسل قائلًا: "لقد قابلت صديقنا بندار منذ خمسة وثلاثين عامًا، وقدمته إلى سام روزن بعد ذلك بعدة سنوات".

وأضاف قائلًا: "وبعد ذلك بعدة سنوات، استثمرت بعض الدولارات القليلة، واشتريت للرجلين بعض شطائر النقانق من عربة قريبة، واتضح أن شطائر النقانق تلك هي استثمار مربح".

وأعطى جو دقيقة ليستوعب تلك المعلومات، ثم استرسل قائلًا:

"وقبل ما يزيد على عشر سنوات بقليل، قدمت إرنستو يافريت وزوجته إلى ديبرا دافينبورت، تلك المرأة التي باعت المنزل الذي نعيش فيه الآن إلى زوجتي. وإذا لم أكن مخطئًا، فقد استمعت إليها على الأرجح، وهي تتحدث قبل قليل".

أومأ جو برأسه، وقد بدت معالم الدهشة على وجهه.

وأضاف جوس قائلًا: "بعد ذلك بعدة سنوات، عندما أراد بعض أصدقائي الشباب تأسيس شركة برمجيات خاصة بهم، قدمتهم إلى سام الذي قدم إليهم النصيحة فيما يخص الأمور المالية، واستثمرت أنا وسام وبندار في المشروع الصغير الخاص بنيكول مارتن، وأبلينا بلاءً حسنًا، بالضبط كما حدث مع مقهى يافريت".

وضحك جوس قليلًا عندما لاحظ فم جو المفتوح من فرط الدهشة، وقال: "لا أعلم السر، ولكنني دائمًا ما أختار أفضل الجياد، لقد حالفني الحظ كثيرًا بهذه الطريقة".

ونظر إلى عيني محدثه، وأدرك جو أنه كان يقصد أنه يعتبره واحدًا من هذه "الجياد الجيدة"، وأن هذا ليس له أية صلة بالحظ.

فقال جو مندفعًا: "أنا ... أنا لا أفهم، وسامحني على قول ذلك صراحة، لكن لا بد أنك تملك ملايين الدولارات!".

فحدق جوس إلى جو بحدة لم يرها في وجه ذلك الرجل العجوز من قبل، وقال: "إن هذا شيء كثيرًا ما اعتبرته شأنًا خاصًا للغاية، لكنني سأطلعك عليه الآن، وأثق بأن هذا الأمر سيظل سريًا بيننا فقط. إن صافي ثروتي...".

أومأ جو برأسه.

وقال جوس رقمًا ما.

ولم يستطع جو تمالك نفسه من فرط الدهشة، وقال: "لكن لماذا تستمر أنت في العمل هنا؟ لماذا تعمل أصلًا؟"، وقبل أن يتمكن جوس من الرد، رفع جو إحدى يديه، وقال: "كلا، لا تخبرني، أراهن على أنني أعرف الإجابة".

كان يفكر في محادثات جوس الطويلة غير المترابطة، وطريقته السلسة مع العملاء المحتملين، وإجازاته الغريبة الطويلة، فابتسم، وقال:

"إنك فقط تحب ما تفعل، إنك تحب أن تتحدث مع الآخرين، وتحب توجيه الأسئلة إليهم، وأن تعلم كل شيء عنهم، كما تحب أن تجد بعض الطرق التي يمكنك من خلالها مساعدتهم، وتحب أن تخدمهم، وتلبي احتياجهم، وتشاركهم مصادرك ...".

فوقف جوس، ومشى ببطء تجاه المشجب، واستعاد معطفه الصوفي، ونظر إلى جو قائلًا: "كما أن الرجل العجوز يحب أن يقضي بعض الأوقات المرحة أيضًا".

وبينما كان جوس متجهًا نحو المصعد، ابتسم له جو، وقال: "أراك على الغداء".

فاستدار جوس، ونظر إلى جو وقد بدت عليه ملامح الحيرة، وقال: "الغداء؟".

ضحك جو بينه وبين نفسه قائلًا: "يا إلهي! لقد عرفتها بمفردي هذه المرة. إنك أنت الوسيط، أليس كذلك؟ إذن فأنت الشخص الذي سأقابله في بيت بندار على الغداء غدًا! أنت ضيف الجمعة!".

فقال جوس بعد أن ضحك ضحكة خفيفة: "آه، ضيف الجمعة. كلا، لست أنا". وضحك مرة أخرى، ودخل إلى المصعد، وهو يتحدث إلى نفسه قائلًا: "ضيف الجمعة! دائمًا ما يكون *هذا الأمر* ممتعًا".

١٢ : قانون التقبل

في يوم الجمعة، وفي تمام الساعة الثانية عشرة بالضبط، طرق جو بلطف الباب الأمامي لذلك القصر المشيد من الأحجار. ونظر إلى الأعلى، حيث تلك السحب المتجمعة، ووضع يديه في جيبه؛ ليشعر بمزيد من الدفء. وكان هذا اليوم يومًا من الأيام الأخيرة لشهر سبتمبر التي تدل على اقتراب الشتاء أكثر من دلالتها على انتهاء الصيف.

وكان على وشك أن يقرع الباب للمرة الثانية عندما فُتح الباب، وظهرت راتشيل.

قالت: "جو! تفضل بالدخول"، وبينما تقوده إلى غرفة المكتب قالت:

"لقد تلقى الرجل العجوز مكالمة هاتفية غير متوقعة، فلتنتظره هنا، فسيهبط إليك في غضون عدة دقائق".

أخذ جو ينظر حوله إلى تلك الغرفة ذات الأرضية المغطاة بخشب البلوط بطلائها الباهت، وراح يستنشق روائح الجلد والكتب القديمة المنبعثة من الأثاث والمكتبة.

قالت راتشيل وهي تجيب عن سؤال جو الذي لم ينطق به: "لن تخرجا اليوم؛ إذ ستتناولان الغداء هنا".

لاحظ جو أن راتشيل تقول ذلك، وكأنه جزء من تسلسل مقرر، وكأنه شيء قالته عدة مرات من قبل، فسألها قائلًا: "اليوم الجمعة وهو المقرر لاستقبال الضيف، أليس كذلك؟".

فابتسمت قائلة: "بالضبط".

كان جو متشوقًا لخوض تلك المحادثة منذ يوم الأربعاء الماضي، عندما أخبره بندار بقصة راتشيل؛ لذا فقد قال لها: "هل يمكنني أن أوجه لك سؤالًا؟".

قالت: "بالتأكيد".

قال: "كيف يبدو العمل لدى بندار؟".

ترددت راتشيل، ثم ابتسمت لجو، وقالت: "هل تريد أن أحدثك بمنتهى الأمانة؟"، وجلست على أحد مقاعد بندار المريحة، وقالت: "إنه رائع".

لقد اكتسبت راتشيل في العام الذي قضته في العمل في ذلك القصر المشيد من الأحجار خبرة عن فن العمل التجاري الجيد أكثر مما قد يكتسبها رواد الأعمال طوال أعمارهم؛ فقد تعلمت أمورًا عن التمويل، والأعمال الخيرية، والتفاوض وتكوين علاقات العمل، وجمع الموارد، وتكوين العلاقات الشخصية. وقالت وهي تبتسم: "لقد تعلمت مبادئ بندار الخاصة بالعمل التجاري القائم على التعاون من الألف إلى الياء".

وطبقت كل هذه الدروس عبر دراسة مجال شغفها - صنع قهوة ممتازة - بحماس.

لقد بدأ الأمر بمحادثة طويلة في مقهى إرنستو، استكشفت راتشيل بعدها عالم المواد الأولية المستخدمة في المطاعم، وبحثت بعناية عن أكثر خطوط الإمداد موثوقية لأفضل المعدات، مثل محمصات البن، والمطاحن الكبيرة القادرة على توفير إنتاج غزير.

وقد علمت نفسها كذلك استيراد حبوب البن الممتازة من جميع أنحاء العالم، بدأ الأمر بالتعرف على عدد قليل من مزارعي البن في كولومبيا، وقد تواصلت معهم عبر معلم اللغة الإسبانية الذي كان يدرس لها في الجامعة، وكان من كولومبيا، وبعد أن أجادت بسرعة اللهجات الإسبانية المختلفة الخاصة بالمنطقة، أصبحت قادرة على تكوين علاقات عمل إضافية مع مزارعي بن من البلدان المجاورة مثل الإكوادور، وفنزويلا، وبيرو، والبرازيل، ثم ما لبست أن وسعت من شبكة معارفها، لتشمل قارات

أخرى، وأسست صداقات مع المزارعين في سومطرة، وإندونيسيا، وكينيا، واليمن ...

وسألته قائلة: "هل تعرف كم عدد البلدان التي يُزرع فيها البن في كوكبنا الصغير هذا؟".

فكر جو قليلًا، ثم قال: "هل هي عشرون؟".

قالت له: "أكثر من ست *وثلاثين* دولة، وخلال الاثني عشر شهرًا الأخيرة، كونت صداقات شخصية مع مزارعي البن في كل دولة من هذه الدول".

كان جو يشعر بالاندهاش، فلقد استطاعت راتشيل بتكوينها تلك الشبكة تجنب الوسطاء والسماسرة، والتزود بأفضل أنواع البن من جميع أنحاء العالم؛ بسعر زهيد جدًا. وبالإضافة إلى تلك الشبكة، هناك هؤلاء الأشخاص الذين قدمت إليهم القهوة في غرفة المعيشة الخاصة ببندار خلال الاثني عشر شهرًا الأخيرة، ما أتاح لها تكوين علاقات مع خبراء من الدرجة الأولى في كل جانب من جوانب العمل التجاري من استيراد وتصدير، إلى التمويل الدولي، والإدارة، والموارد البشرية.

وفي الحقيقة، كانت تستطيع إن أرادت مغادرة هذا المنزل، وفي خلال ثمانٍ وأربعين ساعة تمهيد الطريق، ووضع أساس إمبراطورية من سلاسل المقاهي العالمية!

قال جو بصوت عالٍ، وهو يضرب جبينه ويضحك: "يا إلهي! بالطبع!".

سألته قائلة: "بالطبع ماذا؟".

ارتسمت ضحكة كبيرة على وجه جو، وانحنى إلى الخلف في مقعده وأشار إلى راتشيل قائلًا: "*إنه أنتِ بالطبع*".

قالت راتشيل: "أنا".

قال: "أنتِ، لقد كنت هنا طوال الأسبوع؛ لذا لم تخطري ببالي، فلقد كنت الشخص المقصود أمامي طوال هذا الوقت!".

رفعت راتشيل حاجبيها، وقالت: "*ماذا؟*".

فأشـار جو إلى راتشيـل بإصبعي السبابة وكأنهمـا زوج من المسدسات وقال: "إنك أنت ضيف الجمعة، اعترفي بذلك!".

تنهـدت راتشيـل، ورفعت كلتا يديهـا، وكأنها تقول *لقـد استسلمت، لقد فزت*، ثم قالت: "تخمين جيد!".

ابتسم جو.

فقالت راتشيل: "لكن هذا ليس ممكنًا".

فتلاشت ابتسامة جو.

أمالـت راتشيـل رأسهـا لتستمع إلى صـوت بندار، وقالـت: "لقد انتهت مكالمتـه الهاتفية". ووقفـت واسترسلت قائلة: "عندما تكـون مستعدًا، هل يمكن أن تذهب إلى الشرفة؟ لقد قال إنكما ستجلسان في الخارج، وتتناولان الغداء بينما تنتظران وصول ضيف الجمعة".

وابتسمـت عندما رأت نظرة القلق البادية علـى وجه جو، وانسحبت في هدوء.

هز جو رأسه ببطء، ثم نهض من فوق كرسيه المريح، وتوجه إلى ناحية الشرفة ليلحق بمعلمه، وينتظر ضيف الجمعة ... أيًا كان هو.

سأله بندار: "ما رأيك في هذا كله؟".

خلال العشريـن دقيقة الماضية، استمتع كلاهمـا بطعام الغداء الرائع المكـون مـن اللحوم البـاردة، والخبز الطـازج، ومجموعة مـن المخللات، والزيتـون، والتوابل، وما إلـى ذلك. وقد استطاع جو أن يحصي خمسة أنواع مـن المسطردة، وتمكن من تـذوق كل واحد منها، لكنـه كان يعلم أن سؤال بنـدار لم يكن بخصوص أنواع طعام الغداء، بـل هو بخصوص كل شيء رآه وسمعه خلال الأسبوع.

فتـردد جو، ثم تحـدث بعناية كأنه يخطو من حجر إلـى آخر عبر النهر وقـال: "أظن ... إن كل الأمور تبـدو مدهشة، بل رائعة، رائعة حقًا". وتوقف عـن الكلام، وهو يشعـر بانتشار الدفء المنبعث مـن الشمس الساطعة في أواخر أيام شهر سبتمبر.

حثه بندار على الاسترسال قائلًا: "وماذا بعد؟".

أخـذ جو نفسًا عميقًا، وقال: "إنني لست ..." ثم أخرجه، وهو غير قادر على استكمال أفكاره.

قـال بندار: "دعني أرَ إن كان بإمكاني أن أقدم لك المساعدة هنا. ماذا تعلمت عن العطاء عندما كنت صغيرًا؟".

عقد جو حاجبيه كإشارة على التركيز الشديد.

قطـع عليه بنـدار تسلسل أفكاره قبل أن يبدأ، وقـال: "لا تفكر في الأمر يـا جو، ولا *تحاول* أن تتذكر، أخبرني فقط عندما أقول *العطاء*، ما أول شيء يطرأ على تفكيرك؟".

قال جو: "أن تعطي أفضل من أن تأخذ ...".

قـال بنـدار: "بالضبـط! *أن تعطي أفضل مـن أن تأخـذ*، أليس كذلك؟ إذا كنـت شخصًا جيدًا، فهذا هو ما ستفعلـه، ستعطي؛ حيث إن الأشخاص الجيديـن يعطون دون أن يفكروا في الأخذ، لكنك أنت تفكر في الأخذ طوال الوقـت، ولا تستطيع التوقـف عن هذا، وهذا يعني أنك لسـت شخصًا جيدًا علـى الأرجح ... لذا لماذا تزعـج نفسك بالمحاولة؟ إن العطـاء يبدو شيئًا رائعًـا؛ لبعض الأشخاص، أشخاص مثلي، أو مثل نيكول أو إرنستو، لكن ليس بالنسبة إليك أنت، فهذه ليست طبيعتك".

وساد الصمت لحظة.

وسأله بندار قائلًا: "هل الأمر كذلك؟".

تنهد جو، وقال معترفًا: "إنه شيء من هذا القبيل".

فاستدار بندار، ونظر إلى المدينة التي تمتد إلى الغرب، وبدا أنه يتأمل في شيء ما، وكان حزينًا إلى حد ما. وتابع النظر في الأفق، واستكمل حديثه قائلًا:

"أريـدك أن تحـاول القيـام بشيء ما مـن أجلي، سأعـد حتى ثلاثين، وبينما أعد أنا، أريدك أن تزفر ببطء، وهذا كل ما في الأمر، عليك أن تزفر فحسب ولا تتوقف. وخذ نفسًا عميقًا في البداية حتى تحصل على الكثير من الهواء، اتفقنا؟ خذ نفسًا الآن ... و ... ابدأ".

وعندما بدأ بندار العد، بدأ جو الزفير ببطء. وعندما وصل إلى رقم "تسعة" كان جو قد انحنى إلى الأمام وشحب وجهه قليلًا، وعندما وصل إلى رقم "اثني عشر" اعتدل جو وبدأ يلهث بشدة.

نظر بندار إلى جو، وسأله قائلًا:

"ألا يمكنك الاستمرار حتى ثلاثين؟".

هز جو رأسه نافيًا.

قال بندار: "ما قولك إذا أخبرتك بأنه قد ثبت من الناحية الطبية أن إخراج الهواء عبر الزفير صحي أكثر من إدخاله عبر الشهيق. أمن الممكن أن يحدث ذلك أي فارق؟".

كان جو يبدو متحيرًا، وهز رأسه نافيًا مرة أخرى.

وقال بندار: " كلا، بالطبع كلا. لا يمكنك أن تستمر في الزفير إلى الأبد، بصرف النظر عن أية حجة منطقية يقولها أي شخص".

وتابع قائلًا: "ماذا لو أخبرتك بأنه من الأفضل لقلبك أن تسترخي ولا تتصرف بعصبية؟ وأن تعبر عما بداخلك من مشاعر دون أن تكتمها. هل ستجرب ذلك؟"، وفي هذه المرة، لم ينتظر حتى الإجابة، وقال: "إنه أمر سخيف، أليس كذلك؟ بالطبع إنه كذلك، وكذلك فإن الحكم التقليدية التافهة تعد سخيفة، وأنا أعني تلك الحكم التي تعلمتها أنا وأنت والجميع بالتكرار.

استرسل قائلًا: "فأن تعطي ليس *أفضل* من أن تأخذ؛ فمن *الجنون* أن تحاول أن تعطي *دون* أن تأخذ".

وأضاف: "إن محاولتك عدم الحصول على مقابل ليس حمقًا منك فحسب، بل إنه عمل ينم عن الغرور، فعندما يعطيك شخص ما هدية، فما الذي يعطيك الحق في رفضها؛ في إنكار حقه في العطاء؟".

واستطرد قائلًا: "إن الأخذ هو *نتيجة طبيعية* للعطاء، وإذا أعطيت ثم حاولت أن توقف عملية الأخذ التي تحدث بالتبعية، فإنك تكون كمن يشاهد المد ينتشر ويأمره بألا يعود مرة أخرى، ولكنه *لا بد* من أن يعود مرة أخرى، بالضبط كما لا بد لقلبك أن ينقبض بعد انبساطه".

وأردف: "في هذه اللحظة، نجد أن جميع الأشخاص على وجه الأرض، في جميع أنحاء العالم يستنشقون الأكسجين، ويخرجون ثاني أكسيد الكربون، وكذلك الحيوانات. وفي تلك اللحظة، وفي جميع أنحاء العالم، نجد أن مليارات ومليارات من النباتات تفعل العكس تمامًا؛ *فتستنشق* ثاني أكسيد الكربون، *وتخرج* الأكسجين. إن ما تبثه نتلقاه نحن، وما نبثه تتلقاه النباتات".

واستطرد: "في الحقيقة، إن *كل* عملية عطاء تتم *فقط*؛ لأن في طياتها تكمن *أيضًا* عملية أخذ".

وفي هذه اللحظة، توقف بندار عن الكلام فجأة، ونظر مرة أخرى إلى المدينة والجبال الممتدة خلفها.

وثبت جو في مكانه، كأنه قد حدث زلزال فورًا.

وأخذ يفكر في تلك الجملة: *إن كل عملية عطاء تتم؛ لأن في طياتها تكمن عملية أخذ ...*

ولم يكن هناك أي حديث لدقيقة كاملة، ولم يسمع جو أي شيء سوى الاندفاع المضطرب للدماء في أذنه؛ وبدا الأمر كأنه يستطيع أن يسمع أصوات الأفكار التي تدور في رأسه، ثم انتبه إلى أنه يشهق ويزفر، ويشهق ثم يزفر مرة أخرى، ثم يأخذ نفسًا ثم يخرجه؛ فضحك.

وقال: "الحصان!".

فاستدار بندار، ونظر إليه بتساؤل.

كرر جو الكلمة قائلًا: "الحصان، يمكنك أن تقود الحصان إلى الماء ...".

أمال بندار رأسه وانتظر.

فتابع جو قائلًا: "... لكنك لا تستطيع أن تجبره على أن *يأخذ* المياه التي تعرضها أمامه. إن هذا هو القانون الأخير، أليس كذلك؟ الأخذ، *اختيارك* لأن تأخذ".

لم يقل بندار شيئًا، ولم يتحرك كذلك، ظل فقط ينظر ويستمع.

وبدأت أفكار جو في التدافع، فقال:

"إن العطاء - مهما كان ضخمًا وواسع النطاق - لن يجلب النجاح، ولن يحقق النتائج التي ترجوها، إذا لم تجعل نفسك راغبًا في الأخذ بالقدر نفسه، وقادرًا على ذلك؛ لأنك إن لم تسمح لنفسك بالأخذ، فإنك بذلك ترفض هدايا الآخرين؛ وتوقف التدفق؛ ولأن البشر قد خلقوا بنزعة غريزية للامتلاك، فلا يوجد أحد أكثر استعدادًا بالفطرة من الطفل لتلقي الأشياء، وإذا كان سر الحفاظ على الشباب، والتمتع بالحيوية والنشاط طوال الحياة، هو أن تظل متشبثًا بتلك الصفات الكريمة التي كنا نملكها جميعًا في مرحلة الطفولة - التي يتم تعليمنا أن ننساها، مثل الأحلام الكبيرة، وحب الاستطلاع، والإيمان بالقدرات الشخصية - فإن الاستعداد للأخذ يعد إحدى تلك الصفات، ويعني الاستعداد للأخذ *التشوق* إلى الأخذ، *والنهم* فيه!".

كانت عينا جو تتألقان في هذه اللحظة، وكذلك كانت عينا بندار وهو ينظر إليه.

أضاف جو قائلًا: "في الحقيقة، إن كل تلك السمات التي ذكرتها منذ قليل - الأحلام الكبيرة، وحب الاستطلاع، والإيمان بالقدرات الشخصية - هي كلها *جوانب* للشخصية المستعدة للأخذ، وكلها *مرادفات* لكون الشخص مستعدًا للأخذ. إن كونك مستعدًا للأخذ يشبه ...".

وبدا في تلك اللحظة أن جو يكافح لمواصلة الحديث دقيقة واحدة، فمد ذراعيه، ونظر إلى أعلى، كأنه يبحث عن كلمة قوية للغاية لتعبر عما يدور في رأسه ...

وأضاف قائلًا: "يشبه *كل شيء*".

وتوقف جو عن الكلام.

فابتسم له بندار للحظة، ثم قال:

"هناك حكمة تتخطى قدراتنا المحدودة على الفهم، داخلة في تركيب هذا العالم؛ فكل حقيقة ومفهوم - وكل شيء في هذا العالم في الواقع - ينطوي على نقيضه بداخله".

قال جو كأنه يفكر بصوت عالٍ: "حتى تبقى الأمور مثيرة للاهتمام".

أجابه بندار وهو يومئ برأسه مسرورًا، قائلًا: "نعم، إنها طريقة ممتازة للتعبير عن ذلك، وحتى تبقى الأمور مثيرة للاهتمام، دائمًا ما نجد أن الأشياء مناقضة إلى حد ما لما تبدو عليه".

فاسترسل جو قائلًا: "إذن سر النجاح، وسر *الحصول عليه واقتناصه*، هو أن تعطي، وتعطي، وتعطي. إن سر *الأخذ* هو *العطاء*، وسر *العطاء* هو جعل نفسك مستعدًا للأخذ. ماذا تسمي هذا القانون؟".

ورفع بندار حاجبيه، وقال: "ماذا تسميه *أنت*؟".

أجاب جو دون تردد: "قانون التقبل".

فأومأ بندار برأسه متأملًا، وقال: "جيد".

وجلسا دقيقة معًا في صمت؛ يفكران في قانون التقبل، الذي يُخفي أعظم حقائقه بعناية داخل المفارقات.

وطرأت على جو فكرة مفاجئة جعلته يقفز من مكانه، قائلًا:

"لقد أوشكت الساعة المخصصة للغداء تنتهي! من الذي من المفترض أن نقابله اليوم؟".

نظر إليه بندار قائلًا: "إممم؟".

كرر جو مجددًا: "من الشخص الذي يفترض أن نقابله؟ من الذي يفترض به أن يكشف عن القانون الأخير؟ مَن ضيف الجمعة؟".

ابتسم بندار قائلًا:

"حسنًا. إن ضيف الجمعة هو أنت يا صديقي"، ثم توقف لحظة، وقال مرة أخرى: "أنت ذلك الشخص".

القانون الخامس

قانون التقبل

إن مفتاح العطاء الناجح هو أن
تظل مستعدًا للأخذ.

١٣ : الدائرة الكاملة

في فتـرة بعد الظهيرة، كانت الحالة المزاجية لـكل الموجودين في الطابق السابـع لشركة كلاسون - هيل تراست تميل إلى الاكتئاب؛ فقد أوشك الربع الثالـث على الانتهـاء، وكان كل زملاء جو في العمل يقومـون بالشيء نفسه الـذي يفعلـه هو، حيث كانوا يتخيلـون إمكانية تحقيق بعضـ الأرباح القليلة بمعجزة ما.

أو في حالة جو *الكثير* من الأرباح.

لكنـه لـن يحقق هذه الأرباح، وقـد اتصل به كارل كيلرمـان لتأكيد تلك الأخبـار السيئـة، وهي: إن نيل هانسـن قد حصل على العقـد المربح الذي يسميه جو الحساب الكبير، ولم يتمكن من الفوز به.

جلـس جو على مكتبه، وهو ينظر نظرة متأملة إلى فنجان قهوته الفارغ، بينمـا كان زمـلاؤه في العمل يلتقطـون معاطفهم، ويغلقـون حقائبهم، فقد تجـاوزت الساعة الخامسة، وسيتم تأجيـل إنجاز أية أعمال أخرى إلى شهر أكتوبر؛ حيث بداية الربع الأخير من العام.

"هل تود أن نناقش الأمر قبل أن تقدم على الانتحار؟".

نظـر جـو إلى أعلى؛ ليجـد جوس يحـدق إليه من باب مكتبـه المفتوح، فضحـك ضحكـة فاتـرة، وأشار إلـى صديقـه لينضم إليـه، فسحب جوس مقعدًا، وجلس بجوار مكتبه، بينما كان يعبث بالقلم الرصاص.

قال جو: "حسنًا يا جوس، لقد خسرت من فوري أهم حساب في حياتي المهنية، ولم أحقق أرباح الربع الثالث الخاصة بي، إنني لا أدري حتى ماذا سيحدث لي الآن، والشيء الغريب في هذا الأمر حقًا هو ...".

وبينما كان جوس يستمع إليه، أخرج الغليون الخاص به من جيب سترته ونقر عليه.

استرسل جو قائلًا: "الشيء الغريب هو أنه مع أنني أشعر بشعور سيئ بالطبع ... لكنه ليس بالسوء الذي يجب أن أشعر به. أعني ... إنني لم *أحاول* مطلقًا الحصول على مساعدة بندار بخصوص هذه الصفقة، ولم أذكر اسمه لكارل كيلرمان. أظن أنني أخفقت في التعامل مع الأمر؛ ومع ذلك، إن خضت الأمر مجددًا، أظن أنني سأفعل الشيء نفسه"، ونظر إلى أعلى إلى تلك الساعة المثبتة على الحائط، وقال: "منذ أسبوع بالضبط، وفي مثل هذه اللحظة، كنت أسألك عن رقم الهاتف الخاص ببندار، والآن ...". تنهد، ثم أضاف قائلًا: "أظن أنني يجب أن أكون أكثر صبرًا".

أخرج جوس قَدَّاحة فضية من جيبه، ووضع الغليون في فمه، وأشعل القداحة بضغطة خفيفة عليها! وقرب ذلك اللهب من فتحة الغليون العلوية البيضاء الصلبة، وسحب عدة أنفاس حتى اشتعل الغليون جيدًا، ثم انحنى إلى الخلف.

لقد كان هذا الرجل يدخن الغليون، هنا في هذا المكتب!

نظر إليه جوس عندما لاحظ استغرابه من تدخين الغليون، وقال: "مجرد بضعة أنفاس من حين لآخر". والتقط الغليون، ونظر في فتحته العلوية وأخذ ينقرها بإصبع السبابة. وقال: "لا يمكن أن تقيس نجاحك بحصولك على الحساب من عدمه، إن هذا لا يهم".

قال جو: "ما الذي يهم إذن يا جوس؟".

سحب جوس نفسًا من الغليون مرة أخرى، ونفث الدخان، فكوَّن ثلاث حلقات، وأخذ ينظر إليها وهي تتلاشى، وألقى بعدها بمحتويات الغليون في سلة المهملات الخاصة بجو، وأجاب قائلًا:

"إن ما يهم ليس هو *ما تفعله*، ولا *ما تحققه*، إن ما يهم هو من تكون *أنت*".

شعر جو فجأة برغبة في البكاء وهو يقول: "أنا أعرف، الأمر فقط ...". ونظر إلى وجه جوس واندهش كيف أن التعبير الهادئ المرتسم على وجهه ذكره ببندار، وقال: "كل ما في الأمر أنني أكره أن أبدو عمليًا أو دنيويًا، لكن ما الفائدة من هذا كله إذا لم يساعد على تحقيق أية انتصارات في سوق العمل؟ يمكن أن أكون معطاءً وأتمتع بكل الأخلاق الحسنة، ومع ذلك أجوع حتى الموت".

وألقى جو نظرة بائسة على المكتب، ونظر إلى أعلى إلى الساعة، واعتدل فجأة في جلسته. وقال:

"كيف نسيت هذا؟ ... القانون الأخير!".

رفع جوس حاجبيه، وقال: "إممم؟".

أضاف جو قائلًا: "يتوجب عليَّ أن أطبق قانون التقبل! إن أساس العطاء هو الاستعداد للأخذ والتلقي، لكن كيف لي أن أفعل ذلك؟ كيف تصبح مستعدًا ومنفتحًا على إمكانية الأخذ والتلقي؟ لأن الحقيقة يا جوس هي أنني مستعد *بالفعل* للأخذ والتلقي، بأمانة. أقصد، إنني مستعد حقًا، ومنفتح على ذلك تمامًا!"، وتنهد ثم انحنى في مقعده، وقال: "على الأقل كنت أظن أنني كذلك، لكن يبدو أن الشيء الوحيد الذي أتلقاه هو أسوأ النتائج".

ومال جوس إلى الأمام وربت كتف جو، وقال: "لا تقلق يا جو". ووقف، وقال: "فالقلق بخصوص هذا الأمر لن يفيد. لقد مررت بأسبوع طويل، اذهب إلى منزلك لترى زوجتك، وسوف أظل أنا هنا وأغلق المكتب".

كان هناك شيء ما في سلوك جوس بعث بالراحة في أوصال جو، وجعل كتفيه تسترخيان، وشعر بأن الاكتئاب الذي كان يشعر به قد تبدد قليلًا. وابتسم إلى صديقه العجوز ابتسامة تنم عن التعب والإرهاق، وقال: "شكرًا يا جوس. تفضل أنت، وسأغلق أنا المكتب".

فهز جوس رأسه، وذهب ليحضر معطفه، وقال: "إنك شخص مختلف عما كنت منذ أسبوع مضى يا جو، هل تعرف ذلك؟"، ومشى باتجاه المصعد،

وضغط على زر الهبوط، واستدار بمجرد أن فُتح الباب، وأكمل قائلًا: "على الرغم من أن جو هذا كان موجودًا داخلك، فإنه لم يكن مرئيًا"، وابتسم وقال: "طابت ليلتك يا جو".

فقال جو: "طابت ليلتك يا جوس، و ... شكرًا لك".

كان جو بمفرده في المكتب الآن، فأغمض عينيه، وجلس في هدوء. كان يستطيع أن يشعر بانحسار النهار، لقد حان الوقت للإغلاق، فقام ببطء، وسار متمهلًا إلى الوعاء الكبير الذي توضع فيه القهوة، وأفرغ ما فيه من القهوة المُرَّة المتبقية من فترة بعد الظهيرة، وتخلص من ثفل القهوة البارد الرطب، ثم شطف الأسطوانة المعدنية الكبيرة، وبدأ تنظيف المنطقة المحيطة بمرشح القهوة بمناشف ورقية مبللة.

وبينما كان يغسل الفناجين، ويجففها، ويضعها بمنتهى الحرص في الخزانة، فكر في راتشيل، وفي مشروبها الشهير، وشعر بابتسامة غريبة تنم عن الرضا ترتسم على وجهه. وتوقف عن الحركة، وأخذ يستمع إلى ذلك الهدوء في هذا المكتب الذي يمتلئ بالحركة عادة.

ما الذي كان يشعر به؟ كان يشعر بأنه حتى هذا السكون في المكتب ينبض بالحياة. ثبت جو في مكانه، وأخذ ينصت، وشعر بأنه ... كيف تصف ذلك؟ يختبر حالة *التقبل* ويمر بها.

وعندما رن الهاتف، استدار وحدق إليه، ثم نظر إلى ساعة الحائط. والتقط السماعة متسائلًا، في الساعة السادسة والربع؟ يوم الجمعة؟

قال المتحدث: "مرحبًا، هل أنت ... جو؟ لا أستطيع أن أصدق أنك ما زلت هناك"، لكنه لم يتعرف على هذا الصوت.

قال جو عندما لم يستطع تحديد هوية المتصل: "أنا آسف، هل نحن ...".

قال المتحدث: "لا. أنت لا تعرفني. اسمي هانسن، نيل هانسن. لقد أعطاني إد بارنز رقم هاتفك".

قـال جـو مندهشًـا: "من؟ هل ذلـك إد بارنز علـيَّ *أنا*؟ هل أنـت متأكد أنك ...؟".

ثم تذكر.

إن إد بارنـز هو المنافس الذي أعطى جـو اسمه لجيم جالاوي في أثناء تلك المحادثة الهاتفية التي تمت يوم الاثنين، أول يوم كان عليه أن يقوم فيه بواجبه المنزلي. *منح قيمة تزيد* ...

تلعثـم جو قائلًا: "انتظـر ... هل أنت نيل هانسن الذي حصل على ذلك الحساب الخاص بـ ...؟".

بدا الرجل متوترًا، وهو يقول: "أنصت، إنني في مأزق حقيقي ...".

لـم يستطع جو أن يصدق أذنيه؛ الرجل الذي فاز بالحساب الكبير دون أن يبـذل أي مجهـود - منافسـه الذي حصل علـى الحساب يُحيلـه إليه... حسنًا! منافس *آخر* - يتحدث الآن مع جو على الهاتف لأنه "في مأزق"؟!

أكمـل نيـل قائـلًا: "... ولقـد قـال إد إنـك علـى الأرجح لـن تستطيع مساعدتي، ولكنه طلب أن أتصل بك أيضًا، فربما تعرف شخصًا ما تستطيع توصيلـي به؛ لأنك قد أحلت ذلـك الرجل كيلرمان إليـه. إن هناك رجلًا ما علـى وشك أن يعيـد الاتصال بي، وهو يعمل في شركة صاحبة هذا الحساب الضخـم - إننـي أتحدث بمنتهى الجدية إنه ضخم جـدًّا - وهذا الرجل في مـأزق كبيـر. لقد توقفت الشركـة صاحبة الحساب عـن التعامل مع المورد الـذي كانت تتعامل معه، وهي تحتاج إلى مورد بديل بسرعة؛ حيث إن هناك التزامات كثيرة يجب عليها الوفاء بها".

سأله جو قائلًا: "وما هي تلك الشركة صاحبة هذا الحساب الضخم؟".

توقف الرجل الآخر لحظة، ثم قال: "لن تصدق عندما أخبرك".

وأخبر جو باسم الشركة صاحبة هذا الحساب.

لم يستطع جو أن يتنفس للحظة، لقد بدا الحساب الكبير إلى جانب هذا الاسم شيئًا صغيرًا للغاية.

إنه ليس حسابًا كبيرًا.

إنه حساب *عملاق*.

شعر جو بالدوار، وسأل المتحدث بصوت ضعيف، قائلًا: "ما الذي يحتاجون إليه؟".

قال له الرجل: "انتظر لحظة، إنهم يتصلون الآن ...".

وانتظر، بينما نيل هانسن يتحدث مع الشركة الأخرى، وكان جو يسير في أثناء انتظاره. وبعد عشر أو خمس عشرة ثانية طويلة لم يمر بها جو من قبل، عاد الصوت مرة أخرى. وقال:

"حسنًا، إنهم *ينتظرون* الآن على الهاتف لثانية. دعني أخبرك بالأمر، إنهم يشترون ثلاث سلاسل من الفنادق الدولية، وسيوحدونها تحت إدارة واحدة، وسيعيدون تسميتها، وسيمنحونها علامة تجارية جديدة، مع التركيز الكبير على تنظيم المؤتمرات الخاصة بالأعمال التجارية، وسيعطون دفعة للعلامة التجارية الجديدة بإعادة إطلاق خط للرحلات البحرية الفاخرة الذي اشتروه كجزء من الصفقة، وسيفعلون ذلك خلال *ثلاثة أسابيع*".

كان جو خائفًا من أن يسأل حينما قال: "وماذا بعد؟".

أضاف المتحدث قائلًا: "حسنًا، لقد فقدوا في الدقيقة الأخيرة موردًا لسلعة مهمة؛ فقد بدأت شركة توريد هذه السلعة تزيد الأسعار، واضطروا في النهاية إلى الانسحاب. ولم يستطع أي من الموردين الذين حاولنا الاستعانة بهم أن يوفر الكميات الضخمة التي يحتاجون إليها، أو يفي بمعاييرهم، أو مستويات الجودة الخاصة بهم؛ فلم يكن أي من الشركات الأخرى كبيرًا بالدرجة الكافية، وبصراحة لم يكن أي منها جيدًا بالدرجة الكافية. وأيًا كان من سيستطيع توفير الاحتياجات والوفاء بالمعايير، فسيفوز بصفقة مربحة جدًا، لكنني لا أستطيع أن أجد أي أحد قادر على ذلك، ليس لحجم الاحتياجات الضخم هذا، أو بهذا السعر، أو طبقًا لجدول المواعيد هذا".

كان جو يهمس تقريبًا، حينما قال له: "ما الذي يحتاجون إليه؟".

جاء صوت المتحدث بنبرة منهكة ومتعبة مناسبة لفترة بعد الظهيرة في يوم الجمعة قائلًا: "قهوة فاخرة عالية الجودة. وأنا أتحدث عن توفير ما يكفي من القهوة لمئات الآلاف من العملاء، وأتحدث عن قهوة فاخرة، أعني أنها يجب أن تكون *فائقة* الجودة، وبكميات هائلة. ويجب إنجاز هذا خلال

ثلاثـة أسابيع! *ثلاثة أسابيع!* ولم تكن أية شركـة من التي حاولت الاستعانة بها قادرة على توفير ولو جزءًا من هذا!".

أخذ جو نفسًا طويلًا وبطيئًا، ثم بدأ يجلس ببطء في مقعده.

وابتسم وقال:

"هل تعرف، أظن أنني أعرف شخصًا ما".

١٤ : المعطاء

ظهـرت امرأة شابة مـن مرآب السيـارات، وكانت ترمش بعينيها في ضوء شمس أغسطس الساطعة، وكانت تتمتـم بينها وبين نفسها للمرة الثالثة في هـذا الصبـاح قائلة: "ستبلين بلاءً حسنًا يا كليـر"، فلقد كانت على اتصال بهـذه الشركة منذ بضعـة أسابيع قليلة حتى الآن، لكـن ذلك كان عن طريق الهاتف أو البريد الإلكتروني، لكنها كانت ذاهبة اليوم لمقابلة الرجل نفسه.

ومـرة أخـرى، بينما كانت تتجه ناحيـة المبنى، رددت قائلـة: "ستبلين بلاءً حسنًا".

لقـد أجـرت كليـر الكثير مـن البحث عـن هـذه الشركـة الجديدة في الأسابيـع القليلـة الماضية؛ أملًا فـي تحديد أسباب تحقيقهـا هذا النجاح الساحـق السريع، فلم تمر سنة منذ أن حالف الحظ أحد مؤسسي الشركة، وفاز بهذا العقد الذي كان بداية انطلاقة هذه الشركة التي كانت على وشك زيارتهـا لآفاق النجاح الباهر. لقد وصف أحد المقالات المنشورة في مجلة ما هذه الصفقة بأنها: "واحدة من الصفقات الرائعة التي تلوح مرة واحدة فـي العمر، هذا إن لاحت من الأساس". ومع ذلك، وبعد نشر المقال بعشرة أشهر، ما زال الرجل وشريكاه ينتقلون من نجاح إلى نجاح.

وعلـى الرغم مـن كونه صغيـرًا، فإنه كان قـد اشتهر بـأن لديه "حظًا وافرًا".

وصلت كلير إلى هذا العنوان الذي تم إعطاؤها إياه، ووجدت المبنى الذي كان مصنعًا في الأساس، الذي يقع في الحي الذي اشتهر بتصنيع الملابس في المدينة، وكان المبنى محاطًا بمحلات بقالة ووحدات سكنية. ونظرت إلى مدخل المبنى، وتأكدت من وجود الاسم منحوتًا يدويًّا على لافتة خشبية كبيرة معلقة أمام المدخل الغريب المكسو بالقرميد:

قهوة راتشيل الشهيرة

الطابق الخامس

ورجعت إلى الخلف، وأخذت تحدق وتعد الطوابق. الطابق الخامس ... إنه الطابق الأعلى، وجعلها وهج الشمس تشعر بالدوران قليلًا.

كانت تفكر وهي تخطو عبر ذلك المدخل الصغير إلى داخل ذلك المصعد القديم، قائلة: "لا يبدو أن نجاحهم قد أصابهم بالغرور والتكبر؟".

حيا موظف الاستقبال الموجود في شركة قهوة راتشيل الشهيرة كلير بابتسامة دافئة، وقادها عبر ردهة طويلة إلى باب يحمل كلمة واحدة "العصف الذهني". وقرعت الباب بلطف مرتين، ثم مرتين مجددًا بقوة أكبر.

وعندما فُتح الباب، سمعت رجلًا ينادي بصوت عالٍ، قائلًا: "تفضلي!". كان رجلًا ذا وجه مستدير مشرق يرتدي نظارة، وكان في أواخر الثلاثينات، وأشار إليها لتدخل قاعة المؤتمرات الواسعة.

قال ذلك الرجل: "لا بد أنك كلير. أدعى هانسن، نيل هانسن. تسعدني رؤيتك. إنني وشريكيَّ نقدر العمل الجاد الذي قمت به لوضع المقترحات الخاصة بك".

وشهقت كلير تقريبًا من فرط الدهشة، فلقد كانت طاولة المؤتمرات الصلبة الكبيرة والمصقولة الموضوعة في وسط القاعة مغطاة بنموذج مصغر دقيق لما يبدو أنه بلدة إلى جانب الجبل، وتوجد على مشارفها

مجموعـة من المولدات التـي تعمل بقوة الرياح، وتشغـل نظام الري الخفي تقريبًـا الذي ينتشر خـلال مجموعة من الحقول المتدرجـة. لقد كان حس المصمـم الموجود داخل كلير يدفعها إلى الإعجاب بالبساطة والكفاءة التي تتجلى في كل شيء في النموذج. لقد كان هذا التصميم رائعًا.

ونظـرت كليـر إلـى أعلـى الحائط الموجـود فـي الناحيـة الأخرى من الطاولـة، ورأت أنـه مغطى بصـور فوتوغرافية جميلة ومذهلـة، كانت كلها صورًا باللونين الأبيض والأسـود لأطفال من فئات عمرية مختلفة، ويرتدون ملابس مختلفة، وقالت: "شكرًا جزيلًا لك يا سيد هانسن".

تتبـع الرجل نظراتها تلك، وابتسم بتسامة دافئة، وقال: "إنهم رائعون، أليـس كذلك؟ ليس هناك شـيء يجذبك بقوة أكثر من ذلـك الصدق الذي يتجلـى في وجـوه الأطفال". وأخذ يسير حول الطاولة مـع كلير، بينما كانت تنظـر إلى صورة تلو أخرى، واسترسل قائلًا: "إن العديد من هؤلاء الأطفال هم أطفال شركائنا في مختلف المناطق التي نعمل فيها".

وأضاف قائلًا: "لقد التقطت راتشيل كل هذه الصور بنفسها في رحلتها الأخيـرة. وكانت ستشاركني استقبالك، لكنها خارج البلاد الآن، لقد عادت إلى أمريكا الوسطـى، لتكوين بعض علاقات العمل الضرورية لمشروع كبير سنطلقـه فيمـا بعـد في فصل الخريـف، إنه مشـروع كبير، بل إنـه مشروع عملاق. لكن مهلًا، أنت هنا لمقابلة شريكي الآخر، أليس كذلك؟".

أومأت كلير.

قـال نيـل هانسن، وهو يشير إلى الباب الذي يصـل بين مكتبه والمكتب المجاور له: "لماذا لا تدخلين؟ إنه بانتظارك".

قـال الشريك المؤسـس الثالث لشركة قهـوة راتشيل الشهيـرة: "مرحبًا يا كلير. شكرًا على تخصيصك وقتًا لمقابلتي".

ردت قائلـة: "إنـه لشرف لي يا سيـدي"، وسألت نفسهـا قائلة: "لماذا يشكرني؟".

قــال لهــا: "ناديني بجو من فضلــك. إنك إذا ما ناديتني بــ "سيد" فلن أعرف مع من تتحدثين!".

ابتسمــت كلير، علــى الرغم من التوتــر الذي كانت تشعر بــه؛ فقد كان هنــاك شــيء ما في صوت هــذا الرجــل أشعرها بالراحة علــى نحو غريب. وقالت: "حسنًا ... يا جو".

قال: "شكــرًا لك"، وأشار إلى أحد المقاعــد لتجلس عليه، ثم جلس هو وقــال لهــا: "أريــدك أن تعلمي أننا جميعًــا نقدر العرضــ الخاص بك، فمن الواضح أنك قد بذلت جهدًا رائعًا فيه".

وتوقف برهة.

ثــم استرســل قائلًا: "أود منــك أن تعرفي أننا قد قررنــا أن نمنح حملة التسويق الخاصة بالخريف إلى منافسك".

لقد حانت اللحظة التي كانت كلير تعد لها طوال الصباح، ومع ذلك فقد وقع عليها الخبر كالصاعقة.

قالت: "إنني ... حسنًا، إنني أقدر أنك قد أخبرتني بذلك شخصيًا".

فسألها قائلًا: "ألست مندهشة؟".

أجابتــه قائلــة: "وكيف لي أن أكون كذلك يــا سيدي، أقصد يا جو؟ إنهم شركــة كبيرة، وأنــا مجرد صاحبة عمل حر. في الحقيقــة هم لديهم الكثير ليقدموه إليك أكثر مما أستطيع أنا تقديمه".

قــال جو: "في الحقيقــة، ومع كل احترامي، إننا لا نعتقد ذلك. نعم إنهم أكثــر خبرة، كما أنهــم بارعون في القيــام بأعمالهم، لكــن بصراحة، إنك موهوبة يا كلير، وبالإضافة إلى ذلك، أنت متسامحة".

ارتبكت وقالت متسائلة: "متسامحة؟".

قــال: "لقد أخبرتك من فوري بأننا قد تعاقدنا مع منافسك، وكان ردك أن وجهتِ إليَّ الشكر، وأثنيتِ عليهم. إذن أنت متسامحة".

واسترســل قائلــًا: "فــي الحقيقة، هذا هــو السبب الذي دفعنــي إلى أن أطلــب منك مقابلتي اليــوم. إن الحملة التي أعطيناها إلــى منافسك مهمة

للغايــة، ولكنَّ لدينا مشروعًا آخر يعد - عند النظر إلى مجمل الأمور - أكثر أهمية".

وأضاف قائـلًا: "لقد أنشأت مع شريكيَّ مؤسســة، وهذه المؤسسة على وشـك إطـلاق مبادرة دولية كبيـرة. إن الهـدف من مؤسسة قهـوة راتشيل الشهيـرة هو العمل مـع السكان الأصلييـن في أمريكا الوسطـى، وأفريقيا، وجنــوب شرق آسيــا، وكل الدول المنتجــة للبن في العالــم، للمساعدة على تأسيــس شركات تجارية جماعية الملكية تتمتع باكتفاء ذاتي وتقدم خدمات للمجتمع".

وتوقف عن الكلام لحظة ليدع كلير تستوعب ما قاله.

ثــم استرسل قائلًا: "إن هذا المشروع سيحدث فارقًا حقيقيًّا ودائمًا في المجتمعات في جميع أنحاء العالم، وسيتطلب هذا المشروع قدرًا كبيرًا من المال ليتم تمويله بشكل صحيح. ونحن نحتاج إلى شخص ما لينسق الجهود العالميــة لجمع هذا المال، وليحدد مسارات تلك الجهود. أنا أعرف أن هذا يختلــف قليــلًا عن أي عمل قمت به حتى الآن، ولكننا نود أن تكوني أنت ذلك الشخص إن أردت".

كانت كلير مندهشة للغاية، حتى إنها لم تستطع أن تتفوه بكلمة.

أومــأ جو برأسه، وكأن كليــر قد تحدثت، ثم استرســل قائلًا: "بالطبع، ستحتاجيــن إلى بعضــ الوقت للتفكير في هذا الأمر، لكــن دعيني أقترح أن تقابلــي زوجتي سوزان لتخبرك بالمزيد عن هــذا الأمر، إنها أمهر مهندس مدني أعرفه، ولقد حالفنا الحــظ في إقناعها بأن تترك منصبها الحكومي وتنضــم إلينــا، و ...". ونظر إلى ساعته، واسترسل قائـلًا: "إنها ستقابلني بعــد عدة دقائق فــي الأسفل لنذهب لتنــاول الغداء معًا، فهــل لديك الوقت للانضمام إلينا؟".

صمتت كلير بحثًا عن كلمات مناسبة للرد، ثم قالت:

"سيدي، أقصد جو ...".

لــم يقل شيئًا، ولكنه أومــأ إليها برأسه بلطف، وكأنه يخبرها بأن تستمر في حديثها.

سألته قائلة: "كيف ... كيف *تفعل* كل ذلك؟".

بدت عليه ملامح الحيرة قليلًا وسألها قائلًا: "أفعل ماذا؟".

أجابته قائلة: "كيف تمكنت من تحقيق *هذه* الإنجازات المدهشة؟ فلم يمر عام منذ أن بدأت أنت وشريكاك *هذه* الشركة. إن معظم الأشخاص بعد مرور عام عادة ما يكونون في مرحلة الكفاح لتثبيت أركان شركتهم، أما أنت فقد أطلقت بالفعل مشاريع عملاقة، كما أن لديك نفوذًا في جميع أنحاء العالم".

وأضافت قائلة: "أظن أن ما أقوله هو أنني أشعر بالإطراء الشديد بسبب عرضك، كما أنني بالتأكيد مهتمة بمعرفة المزيد عن مشروعك، مهتمة *للغاية*، ولكن ما يهمني أكثر هو معرفة كيف وصلت إلى ما وصلت إليه؟ إن الأمر أكبر من أن تكون محظوظًا، أو أن تكون في المكان المناسب والوقت المناسب. فأيًا كانت طريقة العمل التي وضعتموها أنتم الثلاثة، أو الأفكار التي توصلتم إليها، فإنني بالتأكيد أود أن أعرف طبيعتها، وكيف تؤتي ثمارها معكم!".

بدا جو للحظة أنه قد غرق في التفكير، وكانت كلير قد بدأت التساؤل هل كانت جريئة للغاية، أو ربما تكون قد أساءت إليه، عندما أخذ نفسًا عميقًا قبل أن يتحدث قائلًا:

"إن سؤالًا كهذا يتطلب إجابة وافية وواضحة، وأعدك بأن أجيبك إجابة وافية ونحن نتناول الغداء إذا كنت غير مشغولة، وانضممت إلينا. هل ذهبت من قبل إلى مطعم يافريت؟ إنه مطعمنا المفضل".

سمعت كلير نفسها تقول: "شكرًا لك. كلا، لم أذهب إليه من قبل".

ابتسم لها جو بينما يستعد للقيام قائلًا: "هناك شخص بالمطعم أود أن تتعرفي عليه".

القوانين الخمسة للنجاح الباهر

قانون القيمة

تتحدد قيمتك الحقيقية، بما تمنحه
من قيمة تزيد على ما تحصل عليه من مقابل.

قانون العائد

يتحدد دخلك بعدد الأشخاص الذين تخدمهم،
وبمستوى الخدمة الذي تقدمه إليهم.

قانون التأثير

يتحدد تأثيرك بإلى أي مدى وضعت مصلحة الآخرين في المقام الأول.

قانون الأصالة

إن أكثر الهدايا التي يمكنك أن تقدمها قيمة هي نفسك.

قانون التقبل

إن مفتاح العطاء الناجح هو أن تظل مستعدًّا للأخذ.

شكر وتقدير

إن مرحلة الإعداد لهذا الكتاب، والتحضير لإخراجه إلى النور، كانت مرحلة رائعة، وإن كلمة "شكر وتقدير" لا تفي بحق الكثيرين الذين لعبوا العديد من الأدوار الفعالة والداعمة؛ لذا نود أن نتوجه بخالص التقدير إلى:

أصدقائنا الذين قرأوا النسخة الخطية في مراحل مختلفة، وعرضوا رؤاهم، وقدموا حكمتهم، وزودونا من مخزون حماستهم واقتراحاتهم، وهم: سكوت ألين، وشانون أنيما، وبريان بيرو، وجورج بلومل، وجيم "جيمبو" براون، وأنجيلا لير كرايسلر، ولي كوبرن، وجون ميلتون فوج، وراندي جادج، وتيسا جرينسبان، وجون هاريكرين، وفيليب إي. هاريمان، وتوم هوبكنز، وجيمس جاستس، وجاري كيلر، وباميلا ماكبرايد، وفرانك ماجواير، والدكتور إيفان ميزنير، وبول زين بيلزر، وتوماس باور، ونيدو كيوبن، ومايكل روبين، وروندا شير، وبريان تريسي، وآرني وارن، ودوج ويد، وكريس وايدينار، وليزا إم. ويلبر.

كما نتوجه بخالص الشكر إلى آنا جابرييل مان التي قامت بعملية التدقيق اللغوي للنسخة الخطية في كل المراحل، كما أيدت المشروع طوال الوقت. آنا، أنت ملهمتنا في قانون الأصالة.

ونتوجه بالشكر إلى توم سكوت، الذي يعد تجسيدًا لقانون التأثير، كما أن عبقريته الإستراتيجية ومهارته في استخدام الإنترنت قد مهدت الطريق لهذا الكتاب وساعدته على الانتشار في جميع أنحاء العالم.

كما نتوجه بالتقدير إلى بوب بروكتور ذلك المعلم والموجه الناجح للكثيرين، وهو الملهم الأصلي لشخصية "بندار".

ونتوجه بخالص الشكر إلى فريقنا الرائع في دار النشر: أدريان شولتز، وأدريـان زاكيـم، وويـل ويبسر، وكورتنـي يونج، نتمنـى أن يتحـدد مستوى نجاحكـم المستمر بعدد من تخدمون من أشخاص، ومستوى الخدمة الجيد الذي تقدمونه لهم! لا يمكن أن تكون هنـاك دار نشر أفضل لهذا الكتاب.

كمـا نتوجـه بالشكـر إلـى أكثـر وكلاء الأعمال روعـة في العالـم، إلى مارجريـت ماكبرايد، ودونا ديجيتسـ، وآن بومك، وفاي أتشيسون، وإلى كل الـوكلاء والمحررين، إلى هؤلاء الأبطال الخارقيـن والنماذج الحية لقانون القيمة.

كمـا نتوجـه بخالص الشكر إلى العديد مـن زملائنا الذين لم يتم ذكر أسمائهـم أو إحصائهـم، ولكـن لم يتـم نسيانهم، فهـؤلاء الذيـن أضافوا بإسهاماتهم إلى حياتنا، وساعدونا على تكوين الأفكار التي يدور حولها هذا الكتاب.

والأهـم هو أننا نتوجه بالشكر إليك أنت، أيها القارئ المخلص، وضيف الجمعة، أيها المعطاء؛ وتذكر أن تظل مستعدًّا للأخذ والتلقي.

ملحوظة لنسخة هذا الكتاب عام ٢٠١٥

منـذ أن صدر هذا الكتـاب للمرة الأولى عـام ٢٠٠٧، كان هناك العديد من الأشخاص الذين ساعدوا هـذا الكتاب على الازدهار. ومـن المستحيل أن نشكرهم جميعًـا هنا، لكننا نتمنى أن يمثل هؤلاء الأشخاص القليلون الذين سنذكرهم الجميع، ونتوجه بامتناننا إلى كل من:

كل أفـراد فريق العمـل على هذا الكتاب من موظفـي دار النشر، الذين انضمـوا إلينـا وساعدونا بجهودهم منذ أن كتبنا الشكـر والتقدير الأصلي، نتوجـه بالشكر إلى: جاكليـن بيرك، وبروك كاري، وماوريـن كول، وناتالي هورباتشوفسكي، وبريتاني وينك.

كمـا نتوجـه بالشكر إلـى جيلز دانـا لإعـداد النسخ الصوتيـة من هذا الكتـاب، وإلى كل الـوكلاء، والمحررين، والمترجميـن، والناشرين، الذين يصعـب علينـا أن نذكر أسماءهـم نظرًا إلـى كثرتها، هـؤلاء الذين دعموا

قصتنـــا الصغيـــرة عبـــر المساعدة علـــى إخراجهـــا إلى النور فـــي أكثر من عشرين طبعة في جميع أنحاء العالم، كما نتوجه بالشكر إلى جاك كوفيرت، ليـــزا إيرل ماكلويد، وإلى الكثيرين ممن يصعب علينا إحصاؤهم لتقديمهم العون إلينا في نشر هذا الكتاب في جميع أنحاء الولايات المتحدة.

ونتقـــدم بالشكـــر إلى كاثـــي تاجينيل التـــي ساعدتنا بحماستهـــا التي لا تنتهـــي، وبمواهبهـــا التي لا تنضب، على مواصلة مسيـــرة هذا الكتاب لينشر في جميع أنحاء العالم.

كما نتقدم بالشكر إلى هارييت دومينيك، لاري كيندال، أرلين سورنسن، رانـــدي ستلتر، وإلـــى كل *سفرائنـــا الشخصيين*: أنتم لستـــم الأفضل فقط، ولكنكم الأفضل بدرجة *باهرة*.

دليل المناقشة

لقد اطلع العديد من قرائنا على هذا الكتاب معًا في نوادي الكتب، وفي المجموعات الدراسية الخاصة بالعمل، وفي دور العبادة، وفي المجموعات المحلية، أو مع الأصدقاء والعائلة. وقد تساعدكم الأسئلة التالية على توجيه المناقشات التي تدور بينكم.

١. في البداية زار جو ذلك الرجل الذي يطلق عليه الرئيس؛ حيث كان يأمل في الحصول على "بعض المكاسب المهمة"، ليفوز بالصفقة التي كان قد فقدها من فوره، وكان يعتقد أن بندار سيمنحه "النفوذ والتأثير". هل حصل على ما كان يريده؟ وإذا كان الأمر كذلك، فكيف؟ وإن لم يكن الأمر كذلك، فما السبب؟

٢. اندهش جو من تمكنه من مقابلة بندار بمنتهى السهولة، وما زاد من دهشته هو أن بندار أوضح له أن الأشخاص الناجحين دائمًا ما يكونون على استعداد لمشاركة أسرار النجاح مع الآخرين. من واقع تجاربك، هل تجد أن هذا الكلام صحيح؟ وكيف ستتمكن من مقابلة شخص ما تود أن تستفيد من علمه؟

٣. أخبر بندار جو قائلًا: "إن هذا العالم يتعامل معك بالطريقة التي تتوقعها تقريبًا ... في الحقيقة، ستدهش من علاقتك الوثيقة بما يحدث *لك*". هل توافق على هذا؟ ولماذا؟ أو لماذا لا توافق؟ وهل تستطيع ذكر أمثلة لصحة هذه العبارة؟

٤. وضع بندار لجو شرطًا واحدًا مقابل إطلاعه على القوانين الخمسة: بأن اشترط عليه أن يطبق كل قانون في اليوم نفسه الذي تعلمه فيه. هل التزم جو بهذا الشرط فيما يخص كل قانون من القوانين الخمسة؟ وإذا كان الأمر كذلك، فكيف قام بذلك؟

٥. شرح إرنستو الأسباب التي تجعل مطعمًا ما سيئًا، أو جيدًا، أو رائعًا. ما الشركات التي تعرفها وتتوافق مع تعريف إرنستو للأداء الرائع؟ وكيف تفعل ذلك؟

٦. أخبر إرنستو جو بأن سؤالًا مثل "هل يجلب ذلك الأموال؟" يعد سؤالًا رائعًا، لكنه لا يصلح *كأول* سؤال. لماذا؟ وما الذي سيحدث إذا قمت بتوجيه هذا السؤال كأول سؤال لك؟

٧. قالت نيكول إنها كثيرًا ما كانت تعتقد أن هناك نوعين من البشر في هذا العالم: هناك من يجني ثروة، وهناك من يقوم بأعمال جيدة. هل تجد أن هناك تناقضًا بين أن تكون إنسانًا جيدًا، وأن تكون شخصًا ثريًا، أو بعبارة أخرى، هل هناك تناقض بين العطاء والأخذ؟

٨. أخبرت نيكول جو قائلة: "*الفقر والغنى هما مجرد قرارات*"، وأنت من تتخذها. وقالت أيضًا: "أما كل شيء آخر، فمجرد نتيجة للقرار".

هـل تتفق مع هذا الأمـر؟ ولماذا؟ أو لماذا لا؟ وهـل يمكنك أن تفكر في أمثلة لصحة ذلك؟

٩. لمـاذا قـال جو إنه شعـر بأنه "أبلـه" عندما كان يقـدم القهوة لكل شخصـ موجود في المكتب؟ وكان تعليق جوسـ عليه هو: "*قد تشعر في بعضـ الأوقات بأنـك أبله، بل قد تبدو كالأبله، ومـع ذلك تستمر في فعل ما تفعله على أية حال*". هل شعرت من قبل بأنك أبله، لكنك استمررت فـي القيـام بما تقوم به على أية حال، واتضح لك أن هذا يؤدي إلى نتائج عظيمة في النهاية؟

١٠. قال بندار إن الأسباب الثلاثة العالمية للعمل هي: *سد الاحتياجات، وادخـار الأمـوال*، وخدمة *الآخرين*. وهناك طريقـة أخرى لوصف ذلك، وهـي: *الحصول على وظيفة، ممارسة مهنة ما، أو تلبية نداء ما*. وأضاف بندار أن معظم الأشخاص يركزون على الأول، لكن الأشخاص الناجحين بحق يركزون على الثالث. من ممن تعرفهم يقع ضمن هذه الفئة الأخيرة؟ وأين ترى نفسك في هذا التصنيف؟

١١. يبـدو أن سام قد استخف بمفهـوم الموقف المربح لكلا الطرفين، علـى الرغم من أنه مفهوم إيجابي تمامًا. ما الشيء الذي حذر منه سام جو هنا بالضبط؟ وهل شهدت أمثلة تجسد هذا الأمر في حياتك؟

١٢. أخبـر سام جو بأن مـا يجعل الشخص المؤثر كذلـك ليس المال، ولا المنصـب، ولا الإنجازات، ولكن مدى تقديمـه مصالح الآخرين على مصلحتـه الشخصية. هل تتفق مع ذلك؟ ولمـاذا؟ أو لماذا لا؟ ومَن مِن الأشخاصـ المعروفين تعتقد أنه يجسد هذا الأمر؟ ومن تعرفه شخصيًا يجسد هذا الأمر كذلك؟

١٣. لمــاذا وصفت ديبــرا دافينبورت هجــر زوجها لها، تلـك التجربة الصعبــة والمؤلمة بأنها "هدية" ؟ ومــاذا كانت تقصد عندما قالت إنها استغرقــت عامًا كامــلًا "لتنزع الغلاف وتفتح وتفهم ثــم تستخدم" هذه الهدية، وأنها تريد أن تشارك هذه الهدية مع كل شخص من الحضور.

١٤. فــي الفصل ١٢، أخبر جوس جــو قائلًا: "أنت شخص مختلف عما كنت منذ أسبوع" . فهل هذا صحيح؟ وإن كان الأمر كذلك، فكيف؟ وإذا كان بإمكانــك أن تحــدد تلـك اللحظة فــي القصة التي حــدث فيها هذا التحول، فما هذه اللحظة؟

١٥. فــي نهاية الأسبوع، تلقى جو مكالمة هاتفيــة مفاجئة سيتضح أنها ستغير حياته. ومــن واقع خبرتنا، نعرف أن الأشياء التي تحدث "فجأة" نــادرًا ما تكون عشوائية كما قد يبدو عليها. هل يمكنك أن تحدد اللحظة - في بداية القصة - التي مهدت لحدوث هذه المكالمة؟

١٦. شرح ثلاثة من أصدقاء بندار، وهم إرنستو ونيكول وسام، القوانين الثلاثــة الأولى لجو بشكل مباشر وصريح، أمــا القانون الرابع فقد تلقاه بشــكل غير مباشر قليــلًا كجزء من خطاب ديبــرا دافينبورت للحضور، ولم يخبر أحد جو بالقانون الخامس، أو باسمه. لماذا تعتقد أن المؤلفيْن جعلا بندار يعد هذه الأمور بهذه الطريقة؟

١٧. عندمــا قابل جــو إرنستو، لم يدرك في البدايــة أن إرنستو هو أحد الأشخاص الذين أتقنوا تطبيق قوانين النجــاح الباهر الخاصة ببندار، وحدث الشيء نفسه في اليوم التالي مع نيكول. هل تظن أن المؤلفيْن قد

فعلا ذلــك لإيضاح نقطة أكثر عمقًا؟ وهناك أربعــة أشخاص على الأقل في هذه القصة قد أدهش جو دورهم، هل يمكن أن تحدد هؤلاء الأربعة؟

قد تــود طرح بعض الأسئلة الخاصة بك أيضًــا، ونحن نود أن نستمع إليهــا! يمكنــك أن تشــارك أسئلــة المناقشــة الخاصــة بك علــى موقع: www.thegogiver.com/discussion

أسئلة موجهة للمؤلفين وإجاباتها

منذ نشر *هذا الكتاب* للمرة الأولى، تلقينا آلاف الأسئلة من القراء عبر البريد الإلكتروني، وبشكل شخصي. وقد أصبح سماع تساؤلات القراء واحدًا من أفضل الأمور في تجربة الكتابة ومشاركة هذا الكتاب، وفيما يلي مجموعة من الأسئلة الشائعة التي وجهت إلينا، بالإضافة إلى الإجابات التي بذلنا أقصى جهدنا فيها.

كيف تعاونتما أنتما الاثنان في كتابة هذا الكتاب؟

لقد كان بوب موظف مبيعات من الطراز الأول، وكنت معلمًا ورائد أعمال ناجحًا، وكل منا كان كاتبًا قد صدر له العديد من الكتب، وتقابلنا عندما كنت أصحح بعض كتابات بوب من الناحية اللغوية، واكتشفنا أنه على الرغم من اختلاف خلفياتنا تمامًا؛ (فقد كان بوب بطل مصارعة حاصلًا على القفازات الذهبية في مصارعة الهواة، وكنت عازف تشيللو)، فإن قيمنا ووجهات نظرنا حول الطريقة التي يعمل بها العالم كانت متوافقة تمامًا.

كيف جمعتما خيوط هذه القصة؟

بوب هو الذي اقترح عليَّ فكرة كتابة قصة باسم *المعطاء*، وقدم إليَّ بضع عشرات من الصفحات التي تمتلئ بالملاحظات والمشاهد التي تمت صياغتها. وكانت الفكرة الرئيسية - وهي قوة العطاء وإضافة قيمة إلى حياة الآخرين - قد وجدت صداها لدى كل منا. وتركنا القصة تتكشف منذ تلك اللحظة، وما إن انغمسنا في الأمر، حتى بدأت أصيغ مشهدًا أو فصلًا، ثم أرسله عبر البريد الإلكتروني إلى بوب، ثم نتواصل عبر الهاتف، ونناقش التفاصيل معًا. وأحيانًا كنا نجد صعوبة في تذكر من توصل إلى كتابة أي سطر.

من أين أتت القوانين الخمسة؟

لقد أتت تلك المبادئ التي علمها بندار لجو من وحي خبراتنا وملاحظاتنا في العمل وفي الحياة، ومن حكمة الكثير من الأشخاص الذين تعلمنا منهم ومن خبراتهم. ولا يمكن أن ننسب تلك القوانين إلى معلم بعينه، أو مدرسة، أو ديانة، أو فلسفة، كما أننا لا يمكننا بالتأكيد أن ننسبها لأنفسنا، إنها جزء لا يتجزأ من معنى أن تكون إنسانًا.

إننا لم نكن قد توصلنا إلى القوانين الخمسة حين بدأنا الكتابة، ولم نكن حتى نعرف أن عددها سيكون خمسة. وعندما وصلنا إلى النهاية، كنا مندهشين ومتفاجئين من كيفية ظهور القانون الخامس بقدر دهشة جو. وفي الحقيقة، ذلك المشهد الذي توصل فيه جو إلى ذلك القانون يشبه ما كان عليه الأمر في اليوم الذي كتبنا فيه هذا المشهد.

هل هذا الكتاب من نسج الخيال أم أنه قائم على قصة حقيقية؟

معظم الشخصيـات الموجودة في القصة مبنية علـى أشخاص نعرفهم (وإن لـم يكن بشـكل دقيق). والعديـد من الأحداث الموجـودة في هذه القصــة - وإن كانـت خياليـة - تعكـس أحداثًـا شهدناهـا أو مررنا بها بأنفسنا. وفي حالات قليلة، هناك تطابق بين المشهد وحدث مررنا نحن بـه: فمحادثة بندار مـع لاري كينج هي محادثة خاضها بـوب بالفعل مع كينــج، كما أن الفقرة التي كانت تتحدث عن السر وراء نجاح زواج بندار هي محادثة خاضها بوب مع والده وهو في عمر الثانية عشرة.

وفـي حيـن أن قصة جو هـي قصة خيالية، لكن ما حـدث له لم يكن كذلـك، فقد رأينا مثل هـذا الأمر يحدث في الحياة مئـات المرات، كما أننا متأكدون من أنك رأيت مثل هذه الأحداث أيضًا.

هل تقول إنه من السيئ أن تكون شخصًا عمليًا؟

كلا، ليـس الأمـر كذلك علـى الإطلاق، إننـا نحب الأشخاصـ العمليين؛ إنهـم يتخذون الإجراءات وينجزون المهــام! إن ما نقصده هو أنه عندما تكـون شخصًا عمليًا دون أن تركز على منح الآخرين قيمة ما، هو أمر من المؤكد أن تكون نتيجته هي الإحباط، كما حدث لجو في بداية القصة.

وإذا كنت شخصًـا معطاء، فإن هذا سيجعل صفة العملية التي تتصف بها أكثر فاعليــة. وفي الحقيقة، إن كل شخص معطاء نعرفه هو شخص عملي بشكل قوي أيضًا.

وإذا كان هنــاك مقابـل لكلمة معطــاء، فهو ليس كلمــة عملي، ولكن مقابل الشخص المعطاء هو ذلك الشخص الذي يبحث دائمًا عن كيفية خدمــة العالم له، ويقدم ذلك علــى أي شيء آخر، ويمكنك أن تقول عليه *المستغل*.

هل الدرس المستفاد من هذه القصة هو أن صلاح الشخص وعطاءه يُزيد ما عند الشخص ولا يُنقصه؟

إن الأمر لا يتعلق بكونك شخصًا صالحًا، بل إن كونك شخصًا صالحًا ولطيفًا هو أمر عظيم في حد ذاته، ويساعد على تكوين علاقات قوية، لكن ذلك لا يعني تحقيقك النجاح بالضرورة. ويوجد كثير من الأشخاص الصالحين، ولكنهم يعانون من ناحية سوء أوضاعهم المالية.

وما نقوله إن النجاح هو نتيجة عادات معينة مثل: منح الآخرين قيمة أكبر، والتأثير في حياتهم، ووضع مصالحهم في المقام الأول، وألا تكون مصطنعًا، والتحلي بالتواضع لتظل مستعدًا للأخذ.

إنني كثير التبرع للجمعيات الخيرية، فهل ذلك يعني أنني معطاء؟

هذه قضية معقدة يلتبس فيها الفهم؛ فعندما يسمع الناس كلمة "العطاء" عادة ما يفكرون في تقديم المال والمساعدات إلى الجمعيات الخيرية. إن تقديم العطايا إلى الجمعيات الخيرية أمر رائع، وصحيح في حد ذاته، لكن ذلك المفهوم ليس هو ما نقصده بكلمة معطاء، وليس من الضروري أن يكون المقصود هو العطاء من *الناحية المالية*. وكما عبرت أريانا هافينجتون في التمهيد لهذا الكتاب عن كلمة المعطاء، فإننا نعني بكلمة "العطاء": "أن تكون شخصًا معطاءً: تمنح الأفكار، والاهتمام، والرعاية، والتركيز، والوقت، والطاقة، وتمنح الآخرين *القيمة*".

أليس من الأسهل أن تصبح شخصًا معطاءً بعد أن تصبح غنيًا وناجحًا؟

بل العكس صحيح؛ فإن العطاء هو *الوسيلة* لتصبح غنيًا وناجحًا (أيًا كان تعريفك لهاتين الكلمتين) في المقام الأول، وأنت لا تحتاج إلى المال

لتكون معطاء؛ فالعملية تبدأ بإضافة قيمة إلى حياة الآخرين، الآن، وبأية طريقة تستطيع بها القيام بذلك، وهكذا يبدأ الأمر.

هل كونك معطاء يعني ألا تكون مهتمًا بتحقيق الأرباح؟

بل العكس صحيح؛ حيث إن الشخص المعطاء يحقق أرباحًا هائلة؛ وذلك لأنه يضيف قيمة كبيرة إلى عملائه، ويمنحهم خبرة رائعة. والعامل الأساسي هنا هو أي من المفهومين تصب عليه تركيزك؛ تحقيق الأرباح أم العطاء، فإذا ركزت على تحقيق الأرباح أولًا، فإنك قد تخسر كل الفرص المتاحة لإضافة قيمة كبيرة إلى حياة الآخرين، أما إذا ركزت على مصلحة عملائك، فإنك ستجني الأرباح الوفيرة.

وإليك الطريقة التي عبرنا بها عن هذا الأمر في كتاب *Go-Givers Sell More* (وهو كتيب يضم مبادئ العطاء وموجه لرجال المبيعات): "إن المال انعكاس للقيمة، إنه بمنزلة الرعد الذي يعقب برق القيمة"، فالقيمة تأتي في المقام الأول، والمال الذي تحصل عليه فيما بعد هو النتيجة الطبيعية.

إن شركتي ما زالت صغيرة وتواجه الكثير من الصعاب، فكيف يمكنني تطبيق قانون القيمة دون التعرض لخسائر مالية؟

ليس من الضروري أن تكون شركتك من كبرى الشركات، أو أن تتاجر في البضائع الفاخرة، لتتمكن من إضافة قيمة كبيرة، فالمثال الذي طرحه إرنستو حول "المطعم الرائع" قد ينطبق على مطعم فاخر، لكنه قد ينطبق أيضًا على أي مطعم صغير أو أي مقهى في الحي؛ فالتركيز على منح قيمة استثنائية هو العامل الرئيسي وراء النجاح الذي حققته شركة مرسيدس بينز، وهي من كبرى الشركات، وهو أيضًا العامل وراء نجاح

خطـوط ساوث ويســت الجويــة ذات الأسعار المنخفضــة. و*القيمة* كلمة واضحة المعنــى، وهي ليست مرادفًا للسعر؛ فقــد حصلت عربة إرنستو على لقب "أفضل تجربة لتناول الطعام في المدينة" وهو يبيع *النقانق*.

هل كوني شخصًا معطاءً يعني أنه يجب عليَّ التفكير في تقديم منتجاتي وخدماتي بالمجان؟

إن تقديــم أحــد منتجاتك بالمجان لتكوِّن علاقة بينــك وبين العميل، ثم تبنــي عليها، قد يكون إستراتيجية تسويق جيدة، ولكنك لا تعتبر في هذه الحالة شخصًا معطاءً؛ فإرنستو يتقاضى ثمن نقانقه، كما وضعت نيكول بطاقــة تشير إلى السعر علــى البرمجيات التي تنتجهــا شركتها، وبندار يتقاضــى أجرًا جيــدًا عندما يقوم بإلقــاء خطاب في مؤتمــر، أو عندما يــدرب المديرين التنفيذيين العاملين في الشركات المدرجة على قائمة فورتشن ٥٠٠.

إن كلمــة معطــاء لا تعني عدم التربح من عملك؛ لأنــه إذا كان الأمر كذلك، لأصبح كل شخص معطاء فقيرًا جائعًا!

إنني لا أفهــم قانون العائــد جيدًا. هل تقول نيكول إنــه لا يهم أن تكون شخصًا جيدًا؟

بل من المهم للغاية أن تكون شخصًا جيدًا (مهما كان تعريفك للشخص الجيــد). كل ما فــي الأمر هو أن كونك شخصًا جيــدًا ليس العامل الذي يحــدد مقدار دخلــك؛ فالمال ليــس مقياسًــا لكونك شخصًــا جيدًا من عدمه، إنه مقياس *لتأثيرك*.

هـل تقديم مصالـح الآخرين على مصلحتك الشخصيـة يعني التضحية بالنفس في سبيل الآخرين؟

إن "روح العطـاء" ليسـت نوعًـا من أنـواع التضحيـة بالنفـس، أو رعاية الآخريـن رعايـة تامـة، أو التضحية من أجـل المبدأ إلى مـا لا نهاية. إن تقديم مصالح الآخرين على مصلحتك - أو كما يقول سام: "جعل مكسبك متعلقًـا بالطرف الآخـر" - لا يعني التضحيـة باحتياجاتك واهتماماتك، بـل يعني الإيمان بأنك عندما تركز علـى مصالح الآخرين واحتياجاتهم، فـإن احتياجاتك ستلبى أيضًا، وعندما يعـرف الجميع أنك شخص يقدم مصالح الآخرين على مصلحته؛ فسيقدمون مصالحك أولًا!

إننـي أحب فكـرة العيش والعمل وفق مفهوم العطـاء، ولكن ألن يستغرق ذلك وقتًا طويلًا للحصول على نتائج واقعية؟

إن أيـة محاولة للنجاح تستغرق وقتًا لتؤتـي ثمارها. ومع ذلك، فإن سلك درب الشخص المعطاء عادة ما يؤدي إلى نتائج في وقت *أقل*. لقد أخبرنا الكثير من القراء بأنهم عندما جعلوا مصلحة *الآخرين* هي بؤرة الاهتمام فـي حياتهم وليس مصالحهـم الشخصية، نتج عن ذلك نتائج هائلة، بل آنية في بعض الأحيان.

ألا يعـد مـن السذاجة قول إرنستو إنه يجب علينا أن نعطي ولا نفكر في الأخذ؟ أعني كيف لا يمكنك *أن تفكر في النتائج*؟

إننـا جميعًا بشـر، وهذا يعني أن مصالحنا الشخصيـة هي التي تقودنا. ونحـن لا نقول إنه يجب عليـك أن تغير ذلك، حتى إن استطعت القيام به

(مـع أنك لا تستطيـع)؛ بل إن ما نقترحه عليك هـو أن تنحي مصلحتك الشخصية جانبًا بكل بساطة.

إننا نفعل شيئًا مشابهًا لذلك في كل مرة نشاهد فيها فيلمًا، فمع أننا نعـرف أن ما نشاهده هـو مجرد فيلم، فإننا *نقـوم بإرادتنا بتنحية عدم إيماننـا بذلك جانبًا* من أجل الاستمتاع بهذا الفيلم فحسب. إننا لا نزال متأكدين من أن مـا يدور أمامنا على الشاشة ليس حقيقيًّا؛ لكننا عندما ننحـي هذه المعرفة جانبًا، فإننا نسمـح لأنفسنا بالشعور بكامل الشحنة الانفعالية لتلك التجربة.

وعليـك كشخص معطاء أن تقوم بشـيء مماثل، والاختلاف هو أنك فـي هذه الحالة *تنحي مصلحتك الشخصية جانبًا بإرادتك*، إنك لا تنكر وجـود المصلحة الشخصيـة أو تكبتها أو تلغيها، بل إنـك ستؤجلها هذه اللحظة فقـط؛ ما يتيح لك التركيز بشكل كامـل على مصلحة الشخص الآخر.

إن الصـورة التي رسمتها للمسار المؤدي إلـى النجاح بسيطة للغاية، ألا تتفق معي أن الأمر ليس بهذه البساطة في الواقع؟

نعـم ولا. نعم؛ لأن الأمور الواردة في هذه القصـة مبسطة للغاية من أجل روايـة القصة فحسب (إنها قصة رمزية علـى أية حال، وليست رواية)، لكـن النجاح الـذي تحققه الشخصيـات الموجودة في هـذه القصة قد لا يكـون بسيطًا للغاية كمـا يبدو. إن الأمر الذي بـث الحيوية في الحياة المهنيـة لديبـرا دافينبورت هو الأصالـة، لكن ذلك جـاء بعد عقود من اكتسـاب الخبرات الحياتيـة، وبعد عام كامل من بـذل جهد شاق مُركز طوال الوقـت. والأمر نفسه بالنسبة إلى إرنستـو: نعم لقد منح الآخرين تجربـة لا يمكـن نسيانها فيما يخص تنـاول الطعام، لكـن ذلك تضمن تطوير مهارات القيادة ومهاراته كطاهٍ ممتاز أيضًا.

هـل تقصـد أن كل ما تحتاج إليه هو أن تعطي وتعطي وفي النهاية سوف تتلقى بشكل ما، حتى إن لم تكن المقدمات تدل على ذلك؟

إن كونـك شخصًا معطاءً لا يحول دون بذل الجهد، ووضع خطة عمل، ولا يعني القيـام بأعمال خيرية بشكل عشوائـي، وأن تتوقع أن تتم مكافأتك علـى ذلـك. (إن مساعـدة امرأة مسنة فـي أثناء عبور الشـارع هو عمل عظيم؛ لكنه لا يعد إستراتيجية عمل).

وهنـاك مقولـة رائعة تقول: "تضـرع إلى الله، واعمـل". لقد بدأ كل مـن إرنستـو ونيكـول بأعمـال بـذلا فيهـا قصـارى جهدهما مثـل: بيع النقانـق، وتصميـم البرمجيـات وتسويقهـا، كذلك فعل سـام (امتلاك قاعدة ضخمة من العملاء الذين باع لهم بوالص التأمين)، وديبرا (بيع المنازل)، وكليـر (تسويق تصميمات الجرافيك الخاصة بها والخدمات الإعلانية التي يمكنها تقديمها). إن النجاح الناتج عن القوانين الخمسة ليس دون مقدمات؛ فالنجاح الحقيقي يتطلب عملًا، لكن القوانين تجعل ذلك العمل أمرًا محببًا بالنسبة إليك.

هل أنا الشخص الوحيد الذي يصعب عليه فهم قانون التقبل؟

أنت لست وحدك بالتأكيد! لقد أخبرنا الكثير من القراء بأنهم استوعبوا القوانيـن الأربعة الأولى بسهولـة، لكنهم وجدوا أن القانـون القائل إنك لا بـد أن *تظل مستعـدًّا للأخذ* هو قانون صعب استيعابه وغير مريح. لقد سمعنـا عبارة "إنني ما زلت أعمل على فهـم هذا القانون الأخير" مرارًا وتكرارًا.

ومع صعوبتـه، فإنه قانون شديد الأهمية، إن القوانين الخمسة تشبه الأصابع الأربعة وإصبع الإبهام. إن محاولة تطبيق القوانين الأربعة الأولى دون ممارسة الخامس تشبه محاولة استخدام آلة بأصابعك الأربعة دون إصبع الإبهام. (حاول ذلك عند استخدام مطرقة أو قلم أو إبرة وخيط، وستقتنع بمدى صعوبة الأمر).

لقـد تعلم الكثير منـا النظر إلى الأخـذ والعطاء، والإيثـار وتفضيل المصلحـة الذاتيـة باعتبارهـا مصطلحـات متناقضـة ومختلفـة؛ لكن الحقيقـة أن أحدها لا يمكـن أن يعمل بشكل فعـال دون الآخر، بالضبط مثـل الشهيق والزفيـر، وكما قال جـو: إن لم تسمح لنفسـك بأن تتلقى، فإنك بذلك توقف التدفق.

وإليـك طريقة رائعة لممارسة قانون التقبل: عندما يجاملك شخص مـا في المرة المقبلة، بـدلًا من أن تشعر بالإحـراج وتتكر قيامك بشيء يستحـق أن تُجامـل عليه، وتقـول: "إنه أمـر لا يستحق كبيـر اهتمام"، *استقبلها* فحسـب! ابتسـم واشكـر الشخص الذي يجاملـك، ثم لاحظ شعورك وأنت تتلقى.

هل ورد في الدين أن العطاء له فضل كبير؟

وردت نصوص كثيرة يـدور معناها حول أهمية العطاء، وأن فضله كبير، فاليد العليا خير من اليد السفلى. والعطاء سبب للحياة السعيدة الطيبة، ومتعته لا يعدلها متعة.

فلتجعـل للعطـاء مساحة في حياتك، فليس هنـاك أفضل من إدخال السـرور علـى الآخرين. وعندما تركـز على العطاء، فإنـك تنال مكافأة أكبر كثيرًا من تلك التي كنت ستحصل عليها لو ركزت على الأخذ.

والعطاء سبب لحدوث *البركة* ، وهي "الزيادة والنمو"؛ فعندما تعطي تـزداد قيمتك كشخص، فـي كل المجالات؛ وتصبح أكثـر نجاحًا، وأكثر تأثيرًا، وأكثر رضاء.

هـل يمكنـك أن تمنحنا بعض الأمثلـة لكيفية تطبيـق الأشخاص هذه القوانين في الواقع؟

لقـد أخبر بندار جو بأنــه لا بد من أن يطبق هذه القوانين في الحال، في اليوم نفسه الذي يتعلمها فيه، ونحن نشجع قراءنا على فعل الشيء نفسه!

إن تطبيـق هـذه القوانين ليـس شيئًا صعبًـا بالضرورة، بـل إنه أمر يمكنـك القيام به بطـرق بسيطة أيضًـا في سياق حياتـك اليومية، وإذا مـا نحيت اهتماماتك جانبًا للحظة، وبذلـت جهدًا لتنصت لأحد أعضاء فريـق العمل في شركتك، وهـو يخبرك باحتياجاتـه، أو لتحديد أهدافه وقيمـه - ويمكـن أن تفعل الشيء نفسه مع أحـد عملائك - فإنك بذلك تطبـق قانون التأثيـر، وحين تعتذر لأحد أصدقائـك بسبب خطأ ارتكبته - دون اختـلاق أية أعـذار أو اللجوء لطرق دفاعية - فإنك بذلك تشارك صديقك هذا أعظم هدية يمكنك أن تقدمها من خلال قانون الأصالة.

وقد أخبرتنـا إحـدى القارئات وتدعى كريستي هيجستاد بأنه بعد أن انتهـت من قراءة الكتاب، بـدأت القيام بأحد الأنشطة التي تقع في إطار مفهـوم العطاء كعادة يوميـة تمارسها كل صباح. وقالـت: "أرسل بطاقة إلـى إحدى صديقاتـي فقط؛ لأجعلها تعـرف أنني أفكر فيهـا، أو أتصل بأحـد زملاء العمل وأترك رسالة بريد صوتـي أتمنى له فيها يومًا رائعًا، أو أرسـل قصاصة من الأخبار إلى أحـد رجال الأعمال المحليين تحتوي علـى شيء قد يفيده في عمله، أو أكتب خطـاب توصية بشكل غير متوقع وأعطيـه لأحدهم؛ فهنـاك الكثير من الطـرق الهادفة التي يمكنك بها أن

تصبـح معطـاءً، فأنشطة العطاء تعـد فرصًا رائعة متاحـة أمام كلٍّ منا لتغيير العالم إلى الأفضل".

هـل تعتقـد أن الأطفال سيفهمـون هذا الكتـاب؟ وهل يتـم تدريسه في المدارس؟

نعـم، بالتأكيد! فكثيرًا ما نسمع عـن الآباء الذين أعطوا هذا الكتاب إلى أطفالهـم ليقرأوه، وقد كان أحد أفضل التحليلات التي قرأناها عن هذا الكتـاب مـا أرسله إلينا أليكسـ هاينز الذي يبلغ اثني عشـر عامًا، وقد أنهى تحليله الكتاب قائلًا: "من المستحيل تخمين عمر بندار بالتحديد، ولا أحـد يعرف اسمه الأخير، فهـل تريدون معرفة السبب؟ لأن المؤلفين قصـدا أن يجعلا القراء يفهمون أن الأمر يتعلـق بفلسفة نجاح متوارثة، وتنتقـل من جيل لجيل، وأنه يمكن لأي شخص تعلمها وتعليمها، ويمكنني الآن أن أتبـع قوانين بنـدار، وأصبح أنا نفسي بنـدار". (ونحن نشجعك على ذلك يا أليكس!)

وقـد سمعنا كذلك عن الكثير من المعلمين الذين يقرأون الكتاب في فصولهـم على الطلاب، في جميـع المراحل من المدرسـة الثانوية إلى كليـات الدراسات العليا. وقد اعتاد أحد المعلمين، ويدعى راندي ستلتر، أن يعطي صف الخريجين في مدرسة ويلر الثانوية في مدينة فالبارايسو، بولايـة أنديانـا، دورة دراسية قائمـة على هذا الكتاب كل عـام، منذ أن تـم إصـداره. وفي الحقيقة، لقد أصدرنا منذ فتـرة قصيرة كتاب ـ *Go Giver Curriculum Guide* بالاعتمـاد علـى دورات رانـدي، ويمكنك الاطلاع على مزيـد من المعلومات عن هذا الموضوع على موقع thego-giver. com/curriculum.

لقد انتهيت من قراءة هذا الكتاب، فهل هناك تكملة لهذه القصة؟ وما الكتب الأخرى التي يمكنني أن أطلع عليها عن أسلوب الشخص المعطاء؟

يعتبر كتاب *Go-Givers Sell More* بمنزلة التوأم لهذا الكتاب، وهو يعتبر دليلًا على مفهوم العطاء، ويضم عددًا من التجارب الحياتية لأشخاص نعرفهم، لتوضيح القوانين الخمسة. وعلى الرغم من أنه يدور حول المبيعات، فإنه يتناول كذلك أمور الحياة والمعيشة.

ويروي كتاب *The Go-Giver Leader* (الذي كان يسمى فيما مضى *It's Not About You*) قصة أخرى حدثت في مدينة بندار، حيث ستقابل كلير مرة أخرى وستجد بعض المعلومات عن بندار في مرحلة الشباب. ويوضح لك هذا الكتاب المفاتيح الخمسة للقيادة الأسطورية، وماذا يعني أن تكون معطاءً في سياق العمل مع الآخرين، وهو ليس موجهًا فقط لهؤلاء الذين يشغلون مناصب "قيادية" تقليدية، ولكن لأي شخص؛ سواء أكان زميلًا لك في العمل أم أحد شركائك أم والدك أم صديقك.

أتفكران في تأليف كتب أخرى بالإضافة لهذين الكتابين؟ الاحتمالية قائمة؛ فالعطاء هو موضوع كبير، ونظن أن لدى بندار الكثير ليقوله.

وفي حالة إن كانت لديك أسئلة أخرى تود أن توجهها إلينا، ولم تكن ضمن الأسئلة التي أجبنا عنها في هذا الجزء، فنحن نرحب بأن ترسلها إلينا! ويمكنك أن تتواصل معنا عبر موقع:

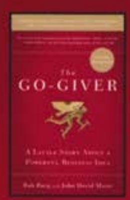
www.thegogiver.com/contact

نبذة عن المؤلفين

شارك بوب بورج في تأليف هذا الكتاب، الذي يعد الأفضل مبيعًا وفقًا لجريدة *وول ستريت جورنال*، وشارك في الكتابين الآخرين من هذه السلسلة، وهما: *Go-Givers Sell More* و *The Go-Give Leader*، وعمل بوب مقدم برامج تليفزيونية سابقًا، وهو أفضل رجال المبيعات، ويلقي بوب أحاديث في المؤتمرات الخاصة بالشركات والمؤسسات، وفي المؤتمرات الخاصة بالمبيعات، وفي تلك التي تعقد عن مفهوم القيادة في جميع أنحاء العالم، وتتناول موضوعات في صميم الأفكار الواردة في سلسلة الكتب هذه. وفي أثناء إلقائه خطاباته على جمهور يتراوح عدده بين ستين شخصًا وستة عشر ألف شخص، يتقاسم المنصة مع بعض من أكبر قادة الأعمال اليوم، ومقدمي البرامج التليفزيونية، والمدربين، والشخصيات الرياضية، والقادة السياسيين، بمن في ذلك أحد الرؤساء السابقين للولايات المتحدة، كما أنه مؤلف كتاب *Adversaries into Allies*، وكتاب *Endless Referrals* الذي حقق مبيعات تصل إلى أكثر من ربع مليون نسخة، وما زال يستخدم حتى الآن دليلًا للتدريب في العديد من الشركات. وقد اختارته جمعية الإدارة الأمريكية واحدًا من أفضل ٣٠ قائدًا من أصحاب الفكر المؤثر في عالم الأعمال لعام ٢٠١٤.

ألف جون ديفيد مان كتبًا تتناول عالم الأعمال، والقيادة، وقوانين النجاح لأكثر من ثلاثين عامًا. وعندما كان طالبًا في المدرسة الثانوية، أسس مدرسة ثانوية ناجحة بمشاركة عدد من أصدقائه. وبعد أن وصل إلى مستوى جيد كعازف تشيللو، وملحن حاز العديد من الجوائز، أسس مؤسسة في

مجال المبيعات تضم أكثر من مائة ألف شخص، وسرعان ما وصلت قيمتها إلـى ملايين الدولارات قبـل أن يتحول إلى الكتابة والنشـر. وبالإضافة إلى المشاركة في تأليف سلسلة الكتب هذه مع بوب بورج، شارك أيضًا في تأليف كتـاب *Flash foresight* مع الكاتب (دانيال بوروس)، وهو الكتاب الأفضل مبيعًـا وفقًا لجريدة *نيويـورك تايمز*، وكتـاب *The Red Circle* مع المؤلف (براندون ويب)، والكتاب الأفضل مبيعًا على الصعيد القومي *Among Heroes* مـع المؤلف (برانـدون ويب)، بالإضافة إلى كتـاب *Take the Lead* مـع الكاتبة (بيتسي مايرز)، وهـو الكتاب الذي أطلق عليه كل من توم بيترز وجريدة *واشنطن بوست*، أفضل كتاب في مجال القيادة لعام ٢٠١١.



"تتناول هذه القصة العطاء، والتأثير في حياة الآخرين، وتوسيع دائرة اهتماماتنا لتشمل الآخرين ، وأن نكون موضع ثقة، ومستعدين دائمًا للعطاء بقدر استعدادنا للأخذ. ولا تقتصر تلك الصفات على أبطال القصص الخيالية الموجهة للأطفال، بل إنها وصف جيد للكثير من الأشخاص الرائعين الذين قابلتهم.

- **أريانا هافينجتون**، مأخوذ من التمهيد

"إن هذا الكتاب قد يبدو صغيرًا، لكنه يضم فكرة كبيرة؛ إنه يوضح أن أكثر مسار ضمانًا للنجاح هو العطاء بكل ما تحمله الكلمة من معنى، كما يوضح بورج ومان في هذه القصة الرائعة أن الشخص المعطاء لا يحقق النجاح فحسب، بل يغير العالم كذلك".

- **دانيال إتش. بينك** مؤلف كتابي *"To Sell Is Human" والحافز*

"إن هذا الكتاب واحد من أكثر الكتب المفضلة لديَّ، لقد أحدث فارقًا كبيرًا في حياتي، كما أنه يتوافق مع كل ما أؤمن به. فإن لم يكن لديك هذا الكتاب، فعليك أن تشتري نسخة منه الآن".

-**ماري فورليو**، مؤسسة شركة بي-سكول، وقناة ماري تي في

"لم أستمتع بقراءة كتاب منذ قراءتي لكتاب *من الذي حرك قطعة الجبن الخاصة بي؟* إلا عندما قرأت هذا الكتاب. عليك أن تقرأ هذا الكتاب، وأن تشارك رسالته مع من يهمك أمرهم. إنه كتاب جيد سيترك أثرًا في نفسك وسيلهمك".

- **ديفيد باخ**، مؤلف كتاب *المليونير التلقائي*

"إذا ما اتبعت المبادئ المذكورة في هذا الكتاب الصغير الرائع، وإذا كنت تسعى دائمًا إلى أن تكون شخصًا 'معطاءً'، فستجد أن المؤلف زيج زيجلار كان محقًا حين قال: يمكنك أن تحصل على كل ما تريد في هذه الحياة إذا ساعدت عددًا كافيًا من الآخرين على الحصول على ما يريدون".

- **ديف رامزي**، مقدم برنامج *Dave Ramsey Show*

"هناك القليل من الكتب التي تجعلك تريد أن تشتري نسخًا منها، وتعطيها كل شخص تعرفه، ويعد هذا الكتاب واحدًا من الكتب النادرة التي تحول القارئ إلى شخص كهذا".

- **ليزا إيرل ماكلويد**، مؤلفة كتاب *"البيع بأهداف نبيلة"*

"لا بد من أن يقرأ هذا الكتاب أي شخص يريد أن يغير العالم".

- **جلين بيك**، مقدم برامج، ومؤسس شبكة ذا بليز الإعلامية




ISBN 628-1072-09-252-8
6 281072 092528
282206731

